Franz - Josef Ricken

PROBLEME DER FÖRDERUNG UND LENKUNG DES PRIVATEN KAPITALVERKEHRS ZWISCHEN ZWEI VOLKSWIRTSCHAFTEN MIT UNTERSCHIEDLICHEM ENTWICKLUNGSNIVEAU

Dargestellt am Beispiel
der deutschen Direktinvestitionen in Chile

1975

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547202_0010

Probleme der Förderung und Lenkung des privaten Kapitalverkehrs zwischen zwei Volkswirtschaften mit unterschiedlichem Entwicklungsniveau

dargestellt am Beispiel
der deutschen Direktinvestitionen in Chile

Inauguraldissertation zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft durch den Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster

vorgelegt von
Franz-Josef Ricken
aus Weeze

1974

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Erster Berichterstatter: Prof. Dr. H. Timm
Zweiter Berichterstatter: Prof. Dr. H. Seidenfus
Dekan: Prof. Dr. E. Helmstädter
Tage der mündlichen Prüfung: 21. und 22. Januar 1975

Einleitung

A. Problemstellung und Untersuchungsablauf 1
B. Begriffsbestimmungen 3

1. Kapitel: Determinanten der internationalen Standortwahl 7

A. Darstellung einzelner Investitionsmotive 9

I. Absatzorientierung 10
1. Kompensation von Exporteinbußen 10
2. Langfristige Marktsicherung 10
3. Marktspezifische Gestaltung der Produkte 11
4. Steigerung der Fertigproduktexporte 12
5. Steigerung des internationalen Goodwill 12

II. Kostenorientierung 13
1. Reduzierung der Transportkosten 13
2. Reduzierung der Lohn- und Materialkosten 13

III. Sicherheits- und Unabhängigkeitsorientierung 14
1. Rohstoffsicherung 15
2. Ausweichen vor konjunktur- und währungspolitischen Maßnahmen 15
3. Geographische Streuung des Produktionsrisikos 16

B. Darstellung eines einfachen Modells zur Standortlandbestimmung 17

I. Direktinvestition als Aktionsalternative 17
II. Kapitalwertmaximierung als Leitmaxime 20

2. Kapitel: Darstellung der Förderungsprogramme 24

A. Förderungsprogramm der Bundesrepublik 24

I. Wirtschaftspolitische Eigenziele 24

II. Förderungsmaßnahmen 25

1. Steuerpolitische Maßnahmen 26

1.1. Steuervorteile nach dem Entwicklungshilfe-Steuergesetz 26

1.1.1. Bewertungsabschlag und steuerfreie Rücklage 27

1.1.2. Steuerfreie Rücklage bei Erwerb von DEG-Beteiligungen 28

1.1.3. Erlaß einer Gewinnrealisierung bei Sacheinlagen 29

1.2. Vorteile nach dem Auslandsinvestitionsgesetz 29

1.2.1. Steuerfreie Rücklage bei Sacheinlagen 30

1.2.2. Steuerfreie Rücklage für Verluste ausländischer Tochtergesellschaften 30

1.2.3. Steuerfreie Übertragung stiller Reserven auf Anteile an ausländischen Kapitalgesellschaften 31

2. Kreditpolitische Maßnahmen 31

2.1. Beteiligungsfinanzierung der DEG 32

2.2. ERP-Niederlassungskredite 32

2.3. Finanzierung über internationale Institutionen 33

3. Risikopolitische Maßnahmen 34

3.1. Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland 34

3.2. Investitionsförderungsverträge 37

B. Förderungsprogramm Chiles 38

I. Förderungsziele 38

II. Förderungsmaßnahmen 39

1. Sonderstatute zur Abgabenerhebung 39

1.1. Attraktion von ausländischen Direktinvestitionen 40

1.1.1. Auflagefreie Vorteile 40

1.1.1.1. Einfuhrabgabenvergünstigungen 40
1.1.1.2. Beschleunigte Abschreibungen 42
1.1.1.3. Ausgleich von Abwertungs- und Inflationsverlusten 42
1.1.2. Auflageabhängige Vorteile 43
1.1.2.1. Befreiung von Einfuhrabgaben 43
1.1.2.2. Steuergarantien 43
1.2. Forcierung der industriellen Gesamtentwicklung 44
1.2.1. Beschleunigte Abschreibungen und Verlustvortrag 44
1.2.2. Steuerfreiheit für Veräußerungsgewinne bei Reinvestition 45
1.2.3. Produktionsabhängige Steuersatzermäßigung 45
1.3. Regionalisierung der industriellen Entwicklung 46
1.3.1. Bildung regionaler Schwerpunkte 46
1.3.1.1. Einfuhrabgabenbefreiungen 47
1.3.1.2. Einkommensteuervergünstigungen 49
1.3.2. Allgemeine Dezentralisierung 50
1.3.2.1. Einfuhrbegünstigungen 50
1.3.2.2. Einkommensteuervergünstigungen 51
1.4. Exportförderung 53
2. Transfer- und Konvertibilitätsgarantien 55
2.1. Absicherung im Investitionsvertrag 55
2.2. Absicherung über die Zentralbank 56

3. Kapitel: Analyse und Beurteilung der Förderungsprogramme 58

A. Investitionsimpulse durch Förderungsmaßnahmen 58

I. Analyse der Förderungswirkungen 58

1. Wahl zwischen Industrie- und Entwicklungsländern 59

1.1. Beeinflussung durch steuerpolitische Maßnahmen 59

1.1.1. Risikominderung durch Bewertungsabschlag und steuerfreie Rücklage 60

1.1.2. Erleichterung der internationalen Kapitalbewegungen 67

1.1.2.1. Steuerneutrale Übertragung von Wirtschaftsgütern 67

1.1.2.2. Steuerneutrale Übertragung von Beteiligungen 71

1.1.3. Beseitigung internationaler Wettbewerbsverzerrungen 72

1.1.3.1. Vermeidung von Doppelbesteuerungen 73

1.1.3.1.1. Unilaterale und bilaterale Regelungen 74

1.1.3.1.1.1. Anrechnung ausländischer Steuern 74

1.1.3.1.1.2. Pauschalierung der inländischen Steuer 75

1.1.3.1.1.3. Doppelbesteuerungsabkommen 76

1.1.3.1.2. Einkommenswirkungen 77

1.1.3.1.2.1. Besteuerung von Auslandsgewinnen 77

1.1.3.1.2.2. Besteuerung von Zinsen und Lizenzgebühren 81

1.1.3.2. Steuerfreie Rücklage für Verluste 85

1.2. Beeinflussung durch kreditpolitische Maßnahmen 87

1.3. Beeinflussung durch risikopolitische Maßnahmen 90

2. Wahl zwischen Entwicklungsländern 93

2.1. Beeinflussung durch gesamtwirtschaftliche Maßnahmen 93

2.1.1. Abgabevergünstigungen 94

2.1.1.1. Einfuhrbegünstigungen 94

2.1.1.2. Beschleunigte Abschreibungen 97

2.1.1.3. Steuerbefreiung von Inflationsgewinnen 100

2.1.1.4. Produktionsabhängige Steuersatzermäßigungen 102
2.1.1.5. Steuerbefreiung für reinvestierte Veräußerungsgewinne 103
2.1.2. Risikomindernde Maßnahmen 103
2.1.2.1. Steuergarantien 104
2.1.2.2. Transfer- und Konvertibilitätsgarantien 104
2.2. Beeinflussung durch regionalwirtschaftliche Maßnahmen 105
2.3. Beeinflussung durch Maßnahmen zur Exporterleichterung 107
II. Praktische Relevanz der Förderungsmaßnahmen 108
1. Investitionspolitik deutscher Unternehmen 108
1.1. Darstellung der Unternehmensbefragung 108
1.2. Darstellung der Befragungsergebnisse 111
1.2.1. Motive für eine Produktionsaufnahme 112
1.2.1.1. Hauptmotive 112
1.2.1.2. Auswahlmotive 115
1.2.2. Motive gegen eine Produktionsaufnahme 116
2. Einfluß der Vergünstigungen und Garantien auf die Investitionsbereitschaft 119
2.1. Investitionsanreiz durch deutsche Förderungsmaßnahmen 119
2.2. Investitionsanreiz durch chilenische Förderungsmaßnahmen 122
B. Motivation der Förderung und Auswirkungen der Direktinvestitionen 130
I. Leistungsausbau der deutschen Volkswirtschaft 130
1. Entlastung des Entwicklungshilfebudgets 130
2. Sicherung des wirtschaftlichen Wachstums 134
3. Abbau des außenwirtschaftlichen Ungleichgewichtes 139

II. Leistungsausbau der chilenischen Volkswirtschaft 142

1. Erhöhung und Regionalisierung des Wirtschaftswachstums und der Beschäftigung 142

1.1. Direktinvestitionen und Geldkapitalimporte 143

1.2. Import von Know-how 157

2. Verbesserung der Leistungsbilanz 162

2.1. Importsubstitution 162

2.2. Exportdiversifikation 170

4. Kapitel: Vorschläge zur Verbesserung der Förderungsmaßnahmen und Investitionsbedingungen 172

A. Modifikation der steuerpolitischen Förderung 172

I. Modifikation deutscher Maßnahmen 172

1. Entwicklungsstand- und beschäftigungsabhängige Rücklagenbildung 173

2. Verlustrücklagen in Abhängigkeit von Kapitalerhöhungen 176

3. Steuerfreie Übernahme von Gewinnen bei Minderbeteiligungen 178

II. Modifikation des chilenischen Förderungsinstrumentariums 178

1. Beschäftigungsabhängige Sozialabgabenermäßigungen 179

2. Produktions- und beschäftigungsabhängige Steuersatzermäßigungen 180

3. Ausbildungshilfen zur Schaffung und Nutzung komparativer Vorteile 183

B. Indirekte Investitionsfinanzierung mit zeitlich begrenztem Inflationsausgleich 184

C. Erweiterung der Garantien 186

I. Abschluß eines Investitionsförderungsvertrages zwischen den Andenpakt- und EWG-Ländern 186

II. Bundesgarantien für bestimmte Fälle enteignungsgleicher Eingriffe 187

D. Wirtschaftliche und politische Stabilisierung 188

I. Bestimmung des privatwirtschaftlichen Aktionsradius 188

II. Schrittweise Senkung der Inflationsrate 194

E. Ausbau der wirtschaftlichen Zusammenarbeit 196

Abschließende Bemerkungen 200

Anhang A 1 - 13

Abkürzungsverzeichnis I - II

Literaturverzeichnis I - XXV

Einleitung

A. Problemstellung und Untersuchungsablauf

Die entwicklungspolitische Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern wird heute mit strengeren Maßstäben gemessen als zu Beginn der ersten Entwicklungsdekade. Dies hatte notwendigerweise auch eine Änderung in der Beurteilung der bisher angewandten Förderungsinstrumente zur Folge.

Waren Direktinvestitionen nicht zuletzt auch wegen ihres finanziellen Beitrages zum Aufbau eigener Industrien willkommen, steht nun selbst bei kleinen und mittleren Entwicklungsländern der Transfer von technologischem und organisatorischem Wissen weit im Vordergrund. Als richtungweisend ist hier die von der Andengruppe beschlossene Regelung zur Behandlung von Auslandskapital anzusehen, wonach ausländische Investitionen nur noch in bestimmten Wirtschaftsbereichen und dann auch nur mit einer inländischen Beteiligung zugelassen werden. Wenn auch die vorgeschriebene Anfangsbeteiligung gering ist und die Umwandlung in gemischte Unternehmen langfristig erfolgen soll, läßt sich das Bestreben erkennen, in der jeweiligen Branche vom ausländischen Kapital unabhängig zu werden, wenn ein Technologietransfer nicht mehr erforderlich erscheint und das Management aus einheimischen Führungskräften rekrutierbar ist. War man sich lange auch nicht darüber einig, eine baldige Repatriierung oder Reinvestition der von ausländischen Unternehmen erzielten Gewinne zu fördern, sieht das Investitionsstatut eine grundsätzliche Genehmigungspflicht für die Einbehaltung von Gewinnen vor.

Aber auch die in den Industrieländern mit der Entwicklungshilfe befaßten Institutionen mußten bald erkennen, daß der Entwicklungsbeitrag privater Direktinvestitionen weniger als erwartet von der Stärke der Kapitalströme für diese Investitionen abhing. Diese flossen nämlich in starkem Maße in die Ballungszentren weniger großer Entwicklungsländer, wo sie sich zur Finanzierung eines kapitalintensiven Produktionsaufbaues verzweigten.

Allein diese Punkte lassen schon erkennen, daß es nicht länger um eine allgemein auf Verstärkung von Direktinvestitionen abzielende Förderung geht, sondern es vor allem auch auf eine differenziertere Lenkung des privaten Kapitalverkehrs ankommt. Da aber die Bundesrepublik einer Vielzahl von Entwicklungsländern unterschiedlicher Größe gegenübersteht, erhebt sich zunächst die Frage, ob und inwieweit durch Förderungsmaßnahmen die unternehmerischen Investitionsentscheidungen sich zugunsten kleiner und mittelgroßer Entwicklungsländer beeinflussen lassen.

In der vorliegenden Arbeit sollen nun die mit der Förderung und Lenkung des privaten Kapitalverkehrs zusammenhängenden Fragen unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Direktinvestitionen in Chile ab Mitte der fünfziger Jahre untersucht werden. Die hierzu in Chile gesammelten Informationen reichen bis zur Präsidentschaftswahl im Jahre 1970. Ließ sich die bereits vor dem Wahljahr von seiten der Regierung und Opposition verstärkt einsetzende Kritik am Auslandskapital in die Untersuchung einbeziehen, waren Maßnahmen der Unidad Popular nach der Wahl des Sozialisten Allende nur noch während etwa der Hälfte seiner Amtszeit zu berücksichtigen. Bis zum Militärputsch im September 1973 war die Arbeit im wesentlichen abgeschlossen.

Sind die von der Bundesrepublik und Chile gewährten Vergünstigungen und Garantien auf ihre Anreiz- und Kompensationseffekte hin zu untersuchen und beurteilen, ist zunächst darzulegen, aus welchen Motiven Unternehmen überhaupt im Ausland produzieren. Die vor dem Hintergrund der allgemeinen Investitionsmotive ableitbaren Förderungseffekte der gewährten Maßnahmen bilden dann zusammen mit den Ergebnissen einer Unternehmensbefragung die Grundlage für eine Beurteilung der praktischen Relevanz der Förderungsmaßnahmen. Bei der Beurteilung der von diesen Maßnahmen ausgehenden Investitionsimpulse sind jedoch nicht allein die Motive für eine Produktionsaufnahme von Bedeutung. So waren auch Unternehmen, die eine geplante Investition in Chile nicht vornahmen oder Lizenzen an chilenische Unternehmen vergeben hatten, nach den Gründen gegen eine Produktionsaufnahme zu befragen.

Im Anschluß daran wird zu untersuchen sein, inwieweit Direktinvestitionen geeignet sind, die einzelnen Entwicklungs- und Förderungsziele verwirklichen zu helfen. Hiernach ist denn auch die Wahl der Förderungsmaßnahmen und die Bestimmung ihrer Ansatzpunkte zu beurteilen. Schließlich folgt ein Versuch, Vorschläge zur Verbesserung der Maßnahmen und der allgemeinen Investitionsbedingungen unter Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen privater Direktinvestitionen zu unterbreiten.

B. Begriffsbestimmungen

Die vorliegende Arbeit behandelt den Kapitalverkehr aus Transaktionen zur Vornahme von Direktinvestitionen in der verarbeitenden Industrie und den aus diesen resultierenden Einkommen- und Retransfers.

Als Direktinvestitionen werden Kapitalanlagen verstanden, "die vom Investor in der Absicht vorgenommen werden, einen unmittelbaren Einfluß auf die Geschäftstätigkeit des kapitalnehmenden Unternehmens zu gewinnen oder einem Unternehmen, an dem der Investor bereits maßgeblich beteiligt ist, neue Mittel zuzuführen".[1] Die Vornahme von Direktinvestitionen erfolgt durch Transaktionen[2] zur

- Gründung und Erweiterung von Tochtergesellschaften,
- Beteiligung an bestehenden oder neu zu gründenden Unternehmen,
- Überlassung von Sachen und Rechten (Patente, Lizenzen),
- Überlassung von Finanzierungsmitteln (Darlehn, Kredite)
- und Reinvestition von Gewinnen.

Die Einkommen- und Retransfers umfassen:

- Gewinne,
- Zinsen und Royalties (Lizenzgebühren, Know-how-Entgelte),
- Tilgungsbeträge aus Darlehn und Krediten sowie
- Erlöse aus Beteiligungsverkäufen.

Unter Entwicklungsniveau wird in dieser Arbeit der nach Einkommens- und Strukturmerkmalen[3] bestimmbare Stand der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes betrachtet. Zu diesen Merkmalen lassen sich zählen: Pro-Kopf-Einkommen, Spar- und Investitionsquoten, Kapitalausstattung je Beschäftigten, Arbeitsproduktivität, Anteil der Industrie-

---

1) Deutsche Bundesbank, Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, in: Monatsberichte, 17. Jg., Dezember 1965, S. 19

2) Zum Begriff der Direktinvestition und zu den Formen der Kapitalübertragung vgl. H.-E. Scharrer, Direktinvestitionen im Ausland - Probleme der Messung und Förderung, in: H.-E. Scharrer (Hrsg.), Förderung privater Direktinvestitionen, Hamburg 1972, S. 2 ff.

3) Vgl. K. Ringer, Zur Begriffsbestimmung der Entwicklungsländer, in: H. Besters und E.E. Boesch (Hrsg.), Entwicklungspolitik - Handbuch und Lexikon, Stuttgart, Berlin, Mainz 1966, Sp. 8 ff.

produkte am gesamtwirtschaftlichen Bruttoproduktionswert und Export, regionale Verteilung industrieller Standorte sowie Organisation der Güter-, Arbeits- und Kapitalmärkte.

Lassen sich auch an Hand solcher Merkmale Industrie- und Entwicklungsländer im Rahmen einer empirischen Untersuchung voneinander trennen, so bereitet eine Unterteilung der Entwicklungsländer nach diesen Kriterien große Schwierigkeiten. Daher soll nach der Größe der Bevölkerung, der Höhe des Realeinkommens sowie auf Grund der geographischen Ausdehnung und natürlichen Ressourcen zwischen drei Gruppen von Entwicklungsländern[1] unterschieden werden:

Gruppe I: Kleine Länder - Die Binnenmärkte dieser Länder haben nicht die Tragfähigkeit für eine ausgewogene Wirtschaftsentwicklung (balanced growth). Eine Steigerung des realen Sozialproduktes (pro Kopf) läßt sich nach einem nur in relativ wenigen Bereichen möglichen Aufbau von Importsubstitutionsindustrien allein noch über den Exportsektor (leading sector[2]) erreichen.

Gruppe II: Länder mittlerer Größe - Diese sind in der Lage, eine Industrialisierung auf breiterer Basis durchzuführen. Auf Grund komparativer Vorteile und einer in großen Produktionen für den Inlandsmarkt erzielten Kostendegression können Konsumgüter und einfache Industrieprodukte für den Export hergestellt werden (balancing sector).

---

1) Vgl. D. Lorenz, Zur Typologie der Entwicklungsländer, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 12 (1961), Heft 3, wiederabgedruckt in: B. Fritsch (Hrsg.), Entwicklungsländer, Neue Wissenschaftliche Bibliothek, Wirtschaftswissenschaften, Köln, Berlin 1968, S. 48 f.

2) Zur wachstumspolitischen Bedeutung des Exportsektors als "leading", "balancing" und "lagging" sector vgl. Ch. P. Kindleberger, Economic Development, New York 1958, S. 245 ff.

Gruppe III: Große Länder - In diesen Ländern bieten Märkte und natürliche Ressourcen die Tragfähigkeit für eine ausgewogene Wirtschaftsentwicklung. Dem Export fällt hier die Aufgabe zu, eine durch Auslandskapital unzureichend geschaffene Importkapazität zu erhöhen oder zur Forcierung der industriellen Entwicklung beizutragen (lagging sector).

Diese grobe Einteilung hat sicherlich den Nachteil, daß einmal die Grenzen zwischen zwei Gruppen fließend sind und zum anderen auch relativ eindeutig einzuordnende Länder dennoch beträchtliche Größenunterschiede aufweisen mögen. So wird sich zeigen, daß ein Land wie Chile auch nicht ohne Widerspruch der mittleren Gruppe zuzuzählen ist und somit auch nur zu den kleinsten Ländern dieser Gruppe gehören kann, da nachfrage-induzierte Rohstoffexporte noch länger eine wesentlichere Stütze für das Wirtschaftswachstum bilden als die von Angebotsstößen des Industriesektors ausgehenden Exporterhöhungen. Wenn Chile auch zu den Ländern gehört, die ihr Wachstum durch den Export von Primärgütern finanzieren müßten,[1] dürfte eine Zuordnung zur mittleren Gruppe doch eher gerechtfertigt sein, seit Chile es sich vor allem im Rahmen des Andenpaktes zum Ziel gesetzt hat, die Enge des heimischen Marktes zu überwinden.

---

1) Vgl. H. Myint, The Economics of the Developing Countries, 3. Aufl., London 1964, S. 157 f.

1. Kapitel: Determinanten der internationalen Standortwahl

Der von der technologischen Entwicklung getragene weltweite monopolistische Wettbewerb[1] einerseits und die weitgehende Unabhängigkeit der Entscheidungsträger gegenüber den Kapitalgebern[2] andererseits bilden die Hintergründe dafür, daß Großunternehmen, von denen Direktinvestitionen überwiegend getätigt werden, eine aus dem Unternehmenszusammenhang zu verstehende integrale Kapitalwertmaximierung anstreben.[3] Dabei werden Gewinne in "angemessener" Höhe oder in bestimmten Raten veranschlagt.[4]

Eine breite Streuung der Kapitalanteile und komplexe Entscheidungsprozesse innerhalb der großen Kapitalgesellschaften erschweren oder verhindern eine Kontrolle des Managements durch die Kapitaleigner.[5] Es treten somit Unternehmensziele in den Vordergrund, von deren Realisierung persön-

---

1) Vgl. Ch.P. Kindleberger, The Theory of Direct Investment, Lecture 1, in: ders., American Business Abroad - Six Lectures on Direct Investment, New Haven und London 1969, S. 6 ff.

2) Vgl. A.A. Berle, Power Without Property, A New Development in American Political Economy, New York 1959, S. 73

3) Vgl. P.N. Rosenstein Rodan, Las Inversiones Multinacionales en el Marco de la Integración de América Latina, in: BID, Las Inversiones Multinacionales, Públicas y Privadas, en el Desarrollo y la Integración de América Latina, Bogotá 1968, S. 96 f.

4) Vgl. H.A. Simon, Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science, in: The American Economic Review, Vol. 49 (1959), S. 262 f.

5) Vgl. J.K. Galbraith, The New Industrial State, London 1967, S. 80 f.

liches Einkommen und andere persönliche Ziele am stärksten abhängen. Solche mittelbaren Ziele sind vor allem Sicherung und Wachstum des Gesamtunternehmens.[1)]

Lassen sich selbst bei wachsender Nachfrage auf oligopolistischen Binnenmärkten diese Ziele nur noch in bestimmten Grenzen verfolgen, ohne daß potentielle Kampfsituationen in offene auszubrechen drohen, wird man versuchen, auf ausländische Märkte auszuweichen. Der Entschluß zur Auslandsinvestition wird um so leichter fallen, je geringer die Konkurrenz auf dem Auslandsmarkt ist oder je höher die Investoren ihre Vorteile gegenüber lokalen Anbietern bei hartem Wettbewerb einschätzen.[2)]
Hängen Wettbewerbsvorteile auch grundsätzlich von der Erfahrung und Finanzkraft der Muttergesellschaft ab,[3)] muß der Investor insbesondere auf technischem Gebiet über einen ausreichend gesicherten Vorsprung gegenüber lokalen Konkurrenten verfügen, da es für ihn gilt, durch Auslandsinvestition und -produktion zusätzlich entstehende Kosten aufzufangen.[4)] Bildet ein spezielles technisches Wissen die entscheidende Voraussetzung für die Vornahme von Direktinvestitionen im Ausland, sind auch Unternehmen mit vergleichsweise schmaler Kapital-

---

1) Vgl. J.K. Galbraith, a.a.O., S. 171 f.

2) Vgl. F. Heidhues, Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen, Tübingen 1969, S. 181 ff.

3) Vgl. E.T. Penrose, Foreign Investment and the Growth of the Firm, in: The Economic Journal, Vol. 66 (1956), S. 225

4) Vgl. St. Hymer, The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment, M.I.T.-Dissertation, Cambridge/Mass. 1960, erwähnt in: Ch.P. Kindleberger, International Economics, 4. Aufl., Homewood/Ill. 1968, S. 390 f.

basis in der Lage, Auslandsinvestitionen in ihrem Mutterland mit Gegeninvestitionen in den Herkunftsländern der Auslandsunternehmen oder auch in Drittländern zu beantworten.[1)]

Wenn sich auch nationale Oligopolstellungen auf internationale Ebenen ausweiten, bleibt doch zu fragen, ob durch eine Theorie des internationalen Oligopols die im Ausland anzutreffenden gesamtwirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen ausreichend berücksichtigt werden. Ausserdem werden alternative Wege der Marktbedienung wie Export und Lizenzvergabe nicht in diese Theorie einbezogen.[2)]

Unter Berücksichtigung dieser Aktionsalternativen soll deswegen in einem einfachen Modell zur Standortlandbestimmung mit Hilfe der Kapitalwertmethode der Einfluß bestimmter Rahmenbedingungen wie Einfuhrzölle, Marktgröße, Währungsrisiko untersucht werden. Zunächst sind jedoch die wichtigsten Einzelmotive für eine Produktionsaufnahme im Ausland darzulegen.

A. Darstellung einzelner Investitionsmotive

Der im folgenden dargestellte Motivkatalog läßt sich im Hinblick auf die einer Kapitalwertermittlung zugrundeliegenden Investitionsrechnung nach Ertrags-, Kosten- und Risikokomponenten aufteilen.

---

1) Vgl. Ch.P. Kindleberger, a.a.O., S. 391 f. und St. Hymer und R. Rowthorn, Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge, in: Ch.P. Kindleberger (Hrsg.), The International Corporation, A Symposium, Cambridge und London 1971, S. 81

2) Vgl. R.Z. Aliber, A Theory of Direct Foreign Investment, in: Ch.P. Kindleberger (Hrsg.), The International Corporation, a.a.O., S. 20

I. Absatzorientierung

Bei den absatzorientierten Investitionsmotiven sind es weniger die günstigen Investitionsvoraussetzungen als vielmehr allgemeine Zwangsmotive, die für eine Produktionsaufnahme in einem Absatzland sprechen.[1)]

1. Kompensation von Exporteinbußen

Expandierende Unternehmen waren häufig gezwungen, ihr zum Ausgleich binnenwirtschaftlicher Nachfrageschwankungen betriebenes Exportgeschäft als Voraussetzung für ein kontinuierliches Unternehmenswachstum zu intensivieren. Vielen Produkten aber wurde der Zugang zu den Auslandsmärkten durch hohe Zollmauern, Kontingentierungen und andere restriktiven Maßnahmen zum Schutze der sich in den Absatzländern befindenden Industrien erschwert oder ganz verwehrt. Exportierende Unternehmen standen somit vor der Alternative, einen Markt aufzugeben oder im Absatzland eine Produktionsstätte zu errichten,[2)] die nach Möglichkeit noch Zulieferprodukte des Mutterunternehmens weiterverarbeitete.[3)]

2. Langfristige Marktsicherung

Neben den Aspekt der Kompensation von Absatzeinbußen trat vor allem für Großunternehmen das Bestreben nach langfristiger Marktsicherung. Man setzte darauf, daß mit wachsenden Restriktionen für Halbproduktimporte die

---

1) Vgl. R. Vernon, International Investment and International Trade in the Product Cycle, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 80 (1966), S. 200

2) Vgl. H. Giesecke, Industrieinvestitionen in Entwicklungsländern - Risiken und Chancen, Hamburg 1963, S. 66 ff. sowie A. Al-Ani, Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Wirtschaftsdienst, 49. Jg. (1969), S. 203 f. und Handelskammer Hamburg, Deutsche Direktinvestitionen im Ausland - Motivation, Entwicklung, Förderung, Hamburg 1969, S. 8 f.

3) Vgl. H. Giesecke, a.a.O., S. 110

Nachfrage auf dem ausländischen Markt derart zunehmen würde, daß auf die Dauer eine ertragversprechende Produktion auch in größerer Unabhängigkeit vom Mutterunternehmen möglich sein wird.[1] Außerdem sind gerade internationale und multinationale Unternehmen bestrebt, durch Produktionsaufnahmen Märkte gegenüber Unternehmen aus ihren eigenen Ländern oder aus Drittländern zu behaupten. Eine Untersuchung bei deutschen Investoren zeigt, daß von 112 Direktinvestitionen wahrscheinlich 106 von anderen deutschen, ausländischen oder/und lokalen Unternehmen vorgenommen worden wären.[2] Darüber hinaus trugen die wirtschaftspolitischen Integrationsbestrebungen und Blockbildungen mit dazu bei, Märkte in den wirtschaftlichen Großräumen gegen eine verstärkte Konkurrenz durch Erweiterung der lokalen Produktion abzusichern. Aus den bei der BID von hundert Unternehmen vorliegenden Befragungsergebnissen geht hervor, daß im Hinblick auf die lateinamerikanischen Integrationsbestrebungen in 74 Fällen eine Investitionserhöhung geplant wurde.[3]

3. Marktspezifische Gestaltung der Produkte

Eine fortschreitende Durchdringung ausländischer Märkte erfordert für viele Produkte nicht nur den Aufbau eines Service-Netzes, sondern auch eine Anpassung der Produkte an marktspezifische Erfordernisse wie Konsumgewohnheiten, technisch-wirtschaftliche Entwicklungen, geographisch-klimatische Verhältnisse und gesetzliche Bestimmungen. So spielen beim weltweiten Vertrieb pharmazeutischer Produkte gesetzliche Vorschriften in den einzelnen Absatz-

1) Vgl. G. Grosche und R. Lehmann-Richter, Die Gewinne aus Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Düsseldorf 1970, S. 31

2) Vgl. I. v. Jacobi, Direktinvestitionen und Export, Hamburg 1972, S. 55 f.

3) Vgl. G. Lagos, Empresas Multinacionales: Aspectos Socioeconómicos, Jurídicos e Institucionales, in: BID, a.a.O., S. 218 ff.

ländern oft eine so große Rolle, daß Möglichkeiten einer besseren Produktanpassung durch lokale Herstellung stärker wiegen als zusätzliche Kosten der Produktionsverlagerung.[1] Ein weiteres Beispiel für eine marktspezifische Ausrichtung der Produktion ist die Herstellung des sog. Jagdwagens durch das Volkswagenwerk in Mexiko, für den es in der Bundesrepublik keinen nennenswerten Absatz gab.[2]

4. Steigerung der Fertigproduktexporte

Produktionsbetriebe im Ausland eröffnen vielfach auch Waren den Zugang zum betreffenden Auslandsmarkt, die bisher nicht oder nur in andere Länder exportiert wurden. Ein zusätzlicher Export dürfte vor allem bei solchen Waren möglich sein, die im Absatzland ein Verkaufssortiment vervollständigen oder bei deren Absatz eine technische Hilfestellung erforderlich ist und ein laufender Service gesichert sein muß.[3]

5. Steigerung des internationalen Goodwill

Für internationale Unternehmen ist in den letzten Jahren die Zahl der Auslandsniederlassungen immer mehr zur Prestigefrage geworden. Eine weltweite Präsenz soll den Weltruf ihrer Produkte verteidigen[4] und das Unternehmen als übernationalen Träger des technischen, wirtschaftlichen und sozialen Fortschritts darstellen. So ist in der Auskunfts-Anzeige einer schweizerischen Gesellschaft zu lesen, daß

1) Vgl. E. Koch, Pharma-Industrie braucht neue Strategien, in: Die Welt, Nr. 40, 17. 2. 1971, S. 11

2) Vgl.: Der "Grande Chico" dringt von Mexiko nach Costa Rica vor, in: Die Welt, Magazin zum Wochenende - Motor, Nr. 127, 4. 6. 1971, S. VIII

3) Vgl. H. Giesecke, a.a.O., S. 111 und I. v. Jacobi, a.a.O., S. 139 ff.

4) Vgl. Handelskammer Hamburg, a.a.O., S. 19 f.

es bei der Wahl der Standorte nicht darum gehe, momentane Chancen wahrzunehmen, sondern im Interesse aller - der Arbeiter wie der Allgemeinheit - das für das Unternehmen auf lange Sicht Richtige zu tun.[1)]

II. Kostenorientierung

Wie Frachtkosten (als Quasi-Zölle) die Wahl zwischen Export und Auslandsproduktion zu beeinflussen vermögen, können auch von nationalen komparativen Vorteilen, die sich bei Unternehmen als absolute Kostenvorteile ausdrücken, Investitionsentscheidungen abhängen.[2)]

1. Reduzierung der Transportkosten

Obwohl sich die internationalen Transportbedingungen verbesserten, steigt infolge der weltweiten Konkurrenz der Zwang, durch Produktionsverlagerungen Transportkosten einzusparen. Die Chemischen Werke Hüls wollen beispielsweise in Hüls keine großen Produktionen mehr aufnehmen, sondern für die frachtkostenempfindlichen Basischemieprodukte verbrauchsnähere Standorte vor allem im europäischen Ausland suchen.[3)] Absatzländer bieten sich insbesondere für solche Produktionsvorgänge als Standortländer an, die Ausmaß und Gewicht der Produkte vergrößern (Abfüllung, Verpackung, Montage).

2. Reduzierung der Lohn- und Materialkosten

Der Auftrieb der Lohnkosten in der Bundesrepublik hat in den letzten Jahren immer mehr Unternehmen bewogen, Produktionseinheiten in das Ausland zu verlegen, um auch in

1) GF (Georg Fischer AG): Ein Konzern gibt Auskunft, in: Die Welt, Nr. 148, 1. 7. 1971, S. 11

2) Vgl. R.E. Caves, International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment, in: Economica, Vol. 38 (1971), S. 6

3) Vgl.: Hüls: Investitionsbremse als Antwort auf Erlöseinbußen, in: Die Welt, Nr. 146, 29. 6. 1971, S. 11

Zukunft nicht nur auf dem Weltmarkt, sondern auch auf heimischem Markt konkurrenzfähig zu bleiben. So sind die Rollei-Werke bereits in der Lage, aus ihrer Produktion in Singapur einige Projektoren- und Kameramodelle zu erheblich niedrigeren Preisen auf dem deutschen Markt anzubieten.[1] Eine Reihe von Textilunternehmen produziert schon längst außerhalb Europas, weil auch in den europäischen Niedriglohnländern die Lohnkosten stark zu steigen beginnen.[2] Der größte deutsche Kinderschuh-Hersteller, die Gustav Hoffmann GmbH. in Kleve, plant nach dem erfolgreichen Start im Iran weitere Investitionen in Ländern mit niedrigem Lohnniveau, von wo aus auch der europäische Markt beliefert werden soll.[3] Darüber hinaus können billigere Rohstoffe für eine Produktionsaufnahme im Ausland sprechen. Die brasilianische Tochtergesellschaft der Faber Castell kann für ihre Bleistiftproduktion das nur in Brasilien wachsende Cacheta-Holz verwenden, das billiger ist als das sonst verwandte nordamerikanische Zedernholz.[4]

III. Sicherheits- und Unabhängigkeitsorientierung

Während Unternehmen einerseits bestrebt sind, möglichst unabhängig von konjunktur- und währungspolitischen Maßnahmen agieren zu können, erwarten sie andererseits nicht selten unter dem Hinweis auf die gesamtwirtschaftliche Bedeutung ihres Produktionszweiges, daß der Staat besondere Hilfen gewährt.

---

1) Vgl.: Rolleis Ostasien-Engagement trägt Früchte, in: Die Welt, Nr. 33, 9. 2. 1972, S. 14

2) Vgl.: Deutsche spinnen überall, in: Capital, Nr. 1, Januar 1971, S. 37

3) Vgl.: Wachstumschancen auf den Auslandsmärkten, in: FAZ, Nr. 73, 27. 3. 1973, S. 17

4) Vgl.: Millionen Bleistifte für Brasilien, in: FAZ, Nr. 277, 30. 11. 1971, S. 15

1. Rohstoffsicherung

So drängen beispielsweise die Verarbeiter von Metallerzen darauf, zur Sicherung der Rohstoffzufuhr mit öffentlichen Zuschüssen an ausländischen Bergwerken Eigentum zu erwerben. Doch solange der Wirtschaftsprozeß nach den Grundprinzipien einer Marktwirtschaft abläuft, stehen Unternehmen vor der Aufgabe, sich rechtzeitig mit den notwendigen Rohstoffen einzudecken oder für den Nachschub aus eigenen Bergwerken und Produktionsbetrieben zu sorgen.[1] Spielten die reinen Explorationsunternehmen in vergangenen Jahrzehnten die dominierende Rolle unter den Auslandsinvestitionen, so wird in Zukunft die Bedeutung der im Ausland errichteten Produktionsstätten als Nachfrager heimischer Rohstoffe zunehmen, da sich in vielen Entwicklungsländern immer mehr das Bestreben durchsetzt, die vorhandenen Rohstoffe nicht nur in eigener Regie zu gewinnen, sondern auch möglichst im eigenen Land zu Halb- oder Fertigprodukten weiterzuverarbeiten.

2. Ausweichen vor konjunktur- und währungspolitischen Maßnahmen

Die erneute Aufwertung der DM im Rahmen der Neufestlegung der Währungsparitäten im Dezember 1971 sowie die vorangegangene Freigabe des DM-Wechselkurses erhöhten bei stark exportorientierten und ohnehin weltweit produzierenden Großunternehmen die Bereitschaft, Risiken der Auslandsproduktion einzugehen. Dem Vorstandsbericht der Hoechst AG ist zu entnehmen, daß auf Grund der währungspolitischen Situation und Erwartungen die inländischen Anlage-Investitionen nur in Höhe der Abschreibungen gehalten werden, dagegen die Nettoinvestitionen durch den Ausbau der Produktionsstätten im Ausland fortgesetzt werden.[2] So wurden

---

1) Vgl. W. Throm, Rohstoffnachschub - keine Staatsaufgabe, in: FAZ, Nr. 223, 27. 9. 1971, S. 13

2) Farbwerke Hoechst AG - Bericht des Vorsitzenden des Vorstandes Dr. Rolf Sammet in der ordentlichen Hauptversammlung am 8. Juni 1972, S. 7

die drei IG Farben-Nachfolger von den Wechselkursänderungen auf ihrem größten ausländischen Absatzmarkt, den USA, längst nicht so hart getroffen wie das Volkswagenwerk, da der bei weitem größte Teil des Absatzes aus der lokalen Produktion stammt.[1] Es überrascht somit auch nicht, daß das Volkswagenwerk wiederum die Möglichkeit prüft, in den USA ein Montage-Werk zu errichten.[2]

Ein verstärkter Ausbau der Auslandsproduktion erhöht aber auch die Unabhängigkeit gegenüber kreditpolitischen Maßnahmen im Inland. Dies geschieht in dem Maße, wie sich aus dem Cash-flow der Auslandsgesellschaften Investitionen finanzieren lassen und zusätzlich Mittel auf lokalen Kapitalmärkten beschaffbar sind, die nötigenfalls auch Schwestergesellschaften in anderen Ländern zur Verfügung gestellt werden.[3]

3. Geographische Streuung des Produktionsrisikos

Da in verschiedenen Ländern die Produktion steigenden Risiken ausgesetzt ist, werden expandierende Unternehmen sich beim Ausbau ihrer Auslandsproduktion immer wieder vor die Frage gestellt sehen, Erweiterungsinvestitionen in den bisherigen Standortländern vorzunehmen oder mit Neu-Investitionen in andere Länder auszuweichen.[4] Ständige Streikgefahr, zunehmender staatlicher Einfluß auf das Unternehmensgeschehen, aufkommende Nationalisierungs-

---

1) Vgl. H.O. Eglau, Die Töchter in der Ferne, in: Die Zeit, Nr. 25, 15. 6. 1973, S. 38

2) Vgl.: DM-Aufwertungen zwingen Wolfsburg zu neuer Konzeption - Baut VW schon bald ein Zweigwerk in den Vereinigten Staaten?, in: Die Welt, Nr. 153, 4. 7. 73, S. 11 f.

3) Vgl. W.F. Reh, Führen, Investieren, Produzieren im Ausland, Heidelberg 1970, S. 46 f.

4) Vgl. H.G. Meissner, Betriebswirtschaftliche Probleme von Auslandsinvestitionen, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 35 Jg. (1965), S. 717

und Enteignungsbestrebungen oder eine erfolglose Wirtschaftspolitik in den bisherigen Standortländern sind nicht selten Gründe dafür, daß Investitionen in Ländern durchgeführt werden, die sich vormals erst in zweiter Linie als Standortländer anboten.

B. Darstellung eines einfachen Modells zur Standortlandbestimmung

Nachdem die wichtigsten Motive für eine Produktionsaufnahme im Ausland dargelegt wurden, bleibt die für eine Analyse und Beurteilung der Förderungsmaßnahmen wichtige Frage offen, welche Motive in welchem Maße und in welcher Reihenfolge entscheidend dafür sind, anstelle des Exports oder der Lizenzvergabe im Ausland selbst zu produzieren. Da die Menge der Kombinationsmöglichkeiten aus wenigen Motiven schon relativ groß ist, soll im folgenden Modell allgemein auf die Kombination der Ertrags- und Kostenkomponenten einerseits und die Risikokomponenten andererseits abgestellt werden. Die Verknüpfung dieser Komponenten erfolge durch die Bildung von Kapitalwerten aus den Netto-Einkünften der Aktionsmöglichkeiten Export, Lizenzvergabe und Direktinvestition.

I. Direktinvestition als Aktionsalternative

Die Entscheidung über Export, Lizenzvergabe oder Produktionsaufnahme kann in Abhängigkeit von der Höhe der Zolltarife, der Größe des Marktes, der Höhe der Produktionskosten im Ausland und der Höhe des allgemeinen Risikos sowie des Währungsrisikos gesehen werden. Spielen darüber hinaus bei der Entscheidung zwischen Export und Auslandsproduktion die Frachtkosten eine besondere Rolle, so sind bei der Wahl zwischen Lizenzvergabe und Eigenproduktion die auf die Auslandsniederlassung entfallenden Regiekosten in Rechnung zu ziehen.[1] Diese zu-

1) Die Bestimmung der kritischen Werte für die Aktionsalternativen stützt sich im wesentlichen auf R.Z. Aliber, a.a.O., S. 21 ff.

sätzlichen Kosten werden aber mit wachsender Ausbringungsmenge weniger ins Gewicht fallen, so daß die entsprechende Kurve der durchschnittlichen Zusatzkosten $\bar{Z}$ mit zunehmender Menge sinkt. Nimmt man an, daß die Produktionskosten für den ausländischen Lizenznehmer wie für die eigene Produktionsstätte im Ausland gleich sind, die Kurven der durchschnittlichen Produktionskosten des Lizenznehmers $\bar{K}_l$ und die des Patentinhabers $\bar{K}_p$ sich also decken, ergibt sich für die Auslandsproduktion die Kurve der durchschnittlichen Gesamtkosten $\bar{K}_a$ aus der vertikalen Addition mit der $\bar{Z}$-Kurve. Die Linie I-I' stelle das im Planungszeitraum durch Zoll und Frachtkosten geschützte mittlere Preisniveau auf dem Binnenmarkt dar (Abb. 1 a).

In Abb. 1 b sind Y_l und Y_p die Stückgewinnkurven des Lizenznehmers und des Patentinhabers. Der Exportgewinn je Produkteinheit wird durch die Linie Y_e gekennzeichnet. Will man nun die Produktmengen ermitteln, bei denen ein Unternehmen gegenüber einer Alternative indifferent ist (kritische Menge), sind die Einkünfte aus den drei Aktionsmöglichkeiten zu kapitalisieren. Es wird angenommen, daß die Kapitalisierung der Einnahmen höher ist, sofern der Patentinhaber selbst das Patent nutzt. Dies bedeute einmal, daß der Patentinhaber der Erzielung bestimmter Gewinnbeträge auf Grund seines technisch-organisatorischen Leistungspotentials höhere Wahrscheinlichkeitsgrade beiordnet als gleich hohen Lizenzgebühren, die von seinem Partnerunternehmen erwirtschaftet und an ihn abgeführt werden müssen.[1] Zum anderen sei damit angenommen, daß der Patentinhaber eine niedrigere Währungsprämie im Falle der Eigennutzung veranschlagt, weil er hofft, bei einem relativ hohen Zinsniveau im Anlageland durch niedrigere Zinskosten für das eingebrachte Kapital Wechselkursverluste weit-

1) Vgl. R.Z. Aliber, a.a.O., S. 24 f.

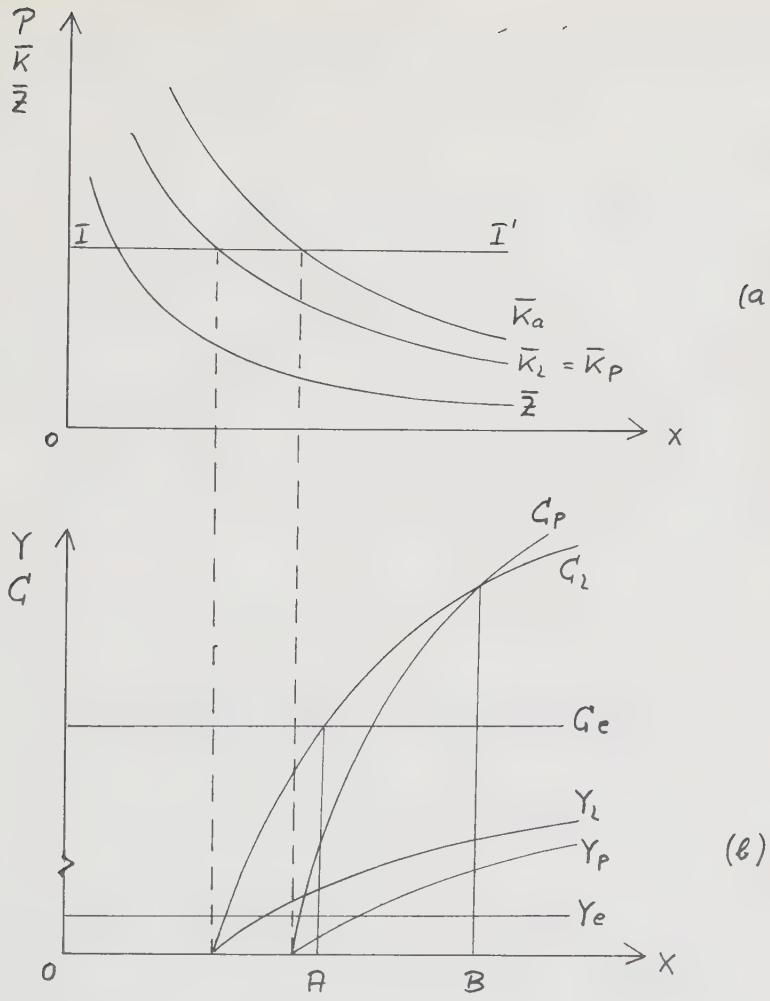


Abb. 1:

Bestimmung der kritischen Produktmengen für Export, Lizenzvergabe und Direktinvestition

(vgl. R.Z. Aliber, a.a.O., S. 25 f. Dort wird kein kritischer Wert für die Aktionsalternative Export - Lizenzvergabe bestimmt.)

gehend auffangen zu können.[1] Damit wird praktisch unterstellt, daß bei Inflation im Anlageland der Zinssatz um den Satz der Geldentwertung steigt, so daß dem Lizenznehmer aus der Inflation keine Zinsvorteile entstehen.

Eine Lizenzvergabe ist erst dann von Vorteil, wenn der Kapitalwert der Lizenzgebühren C_l den Kapitalwert der Exportgewinne C_e übersteigt. Die Produktion wird der Patentinhaber der Lizenzvergabe vorziehen, sobald eine größere Menge als OB absetzbar ist. Da aber realistischerweise zu erwarten ist, daß das ausländische Partnerunternehmen nicht gewillt ist, die gesamte Knappheitsrente als Lizenzgebühr zu entrichten, sondern nur etwa einen bestimmten Fixbetrag je Produkteinheit zahlt, dürfte die Direktinvestition schon bei einer Absatzmenge von kleiner als OB in Frage kommen.

II. Kapitalwertmaximierung als Leitmaxime

Es sei nun angenommen, ein Unternehmen verfüge über einen Kapitalbetrag, der ausreiche, in einem von zwei unterschiedlich großen Ländern eine Direktinvestition durchzuführen. Während in beiden Ländern außerdem die Möglichkeit bestehe, in Lizenz produzieren zu lassen, sei der Export in das kleinere Land I durch hohe Einfuhrzölle unterbunden.

Nach dem Prinzip der Kapitalwertmaximierung lassen sich dann unter Ausklammerung der jeweils ungünstigsten Aktionsalternative des Landes II die für eine Standortwahl kritischen Kreuz-Kombinationen nach den beiden folgenden Gleichungen festlegen:

---

1) Es wird hier nicht der Annahme Alibers gefolgt, daß im Falle der Direktinvestition ganz auf die Berücksichtigung einer Währungsprämie verzichtet wird, da der Investor davon ausgehe, durch Zinsgewinne mögliche Kursverluste mehr als ausgleichen zu können. Vgl. R.Z. Aliber, a.a.O., S. 29 f.

$$C_p^I - C_1^I = \begin{cases} C_p^{II} - C_1^{II} & (C_e^{II}) \\ C_p^{II} - C_e^{II} & (C_1^{II}) \end{cases}$$

Unter der Annahme, daß dem Export nur bis zu einer relativ geringen Menge ein höherer Kapitalwert beizumessen ist als der Lizenzproduktion, lassen sich aus den Kapitalwertkurven die in Abb. 2 dargestellten relevanten Netto-Kapitalwertkurven ableiten. Für den Fall, daß in Land I eine Menge x_1^I absetzbar ist, würde das Unternehmen in Land II bei einer Menge

zwischen x_1^{II} und x_2^{II} eine Lizenzvergabe gegenüber dem Export und bei einer Menge

größer als x_2^{II} eine Direktinvestition gegenüber einer Lizenzvergabe vorziehen

und damit - wegen $(C_p^{II} - C_1^{II}) > (C_p^I - C_1^I)$ auf eine Investition in Land I verzichten.

Ist das Land II wesentlich größer, liegt die Vermutung nahe, daß das Unternehmen dieses als Investitionsland wählt und die Lizenz einem Unternehmen in Land I überläßt. Es ist aber auch denkbar, daß im großen Land nur (noch) ein begrenzter Markt besteht, so daß der Kapitalwert sich über eine Produktionsaufnahme im kleineren Land und eine Lizenzproduktion im größeren maximieren läßt.

Vielfach wird die Lizenzvergabe aber gar nicht als Vorstufe einer Direktinvestition in Frage kommen, weil es im Absatzland vergleichsweise Verfahren gibt und somit die Lizenzeinnahmen sehr gering sind, oder weil es, wie vor allem in Entwicklungsländern, an passenden Partnerunternehmen fehlt. Ferner können aus Gründen der Geheimhaltung hohe Absicherungskosten eine Lizenzvergabe unwirtschaftlich machen. Insbesondere wird auch eine Direktin-

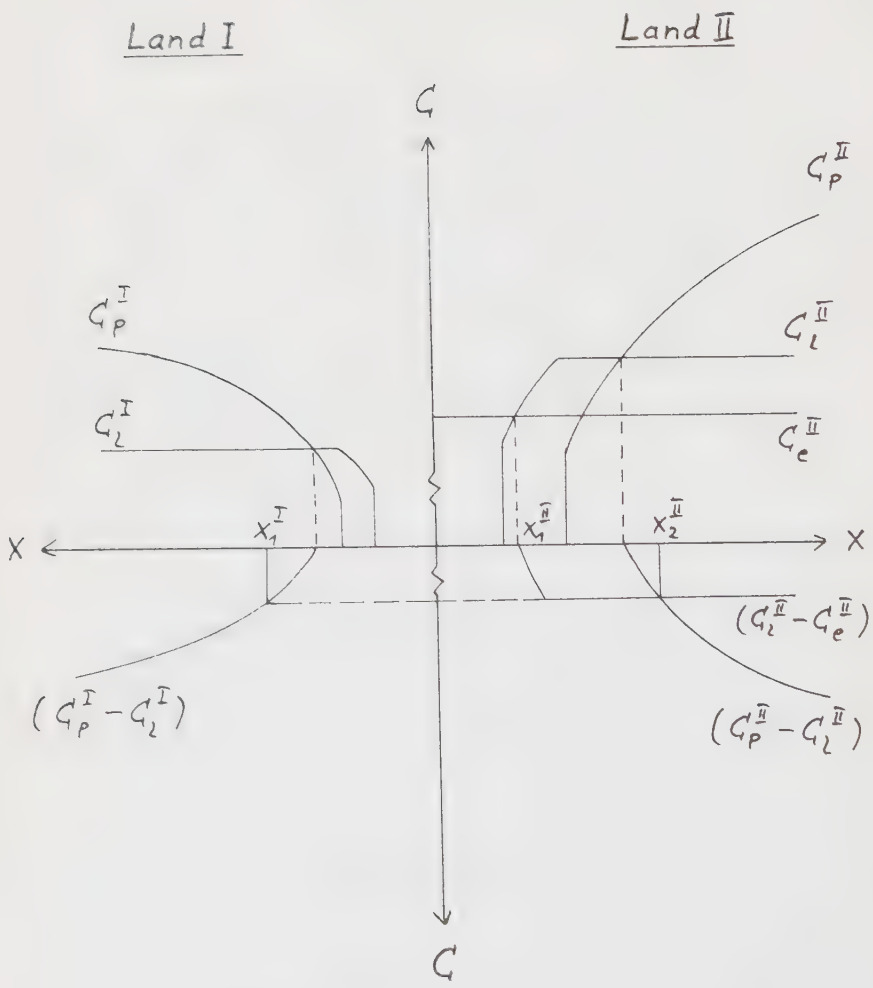


Abb. 2:

Standortlandbestimmung nach der Kapitalwertmaximierungs-Methode

vestition dann angestrebt, wenn Produkte und Verfahren relativ ausgereift sind oder die Qualität von Markenartikeln und technisch hochwertigen Produkten geschützt werden soll. Dagegen können Imitationsgefahr und technologische Entwicklungen zu einer möglichst baldigen Lizenzvergabe zwingen. Auch ist denkbar, daß die Lizenzvergabe die Grundlage für eine engere Kooperation auf dem Gebiet der Forschung und Produktion (cross-licensing) abgeben soll. Bei kleineren und mittelgroßen Unternehmen wird eine Eigennutzung im Ausland oft aus Kapitalmangel scheitern oder aus Risikoerwägungen nicht in Frage kommen.[1] Nicht zuletzt mag der Export noch die einzige Form der Marktbedienung bleiben, wenn es im Absatzland an nationalen inputs wie Spezialisten, Zulieferprodukten und anderem fehlt.[2]

---

1) Vgl. J. Baranson, Technology Transfer Through the International Firm, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 60 (1970), S. 435 ff.

2) Vgl. R. Vernon, a.a.O., S. 203

2. Kapitel: Darstellung der Förderungsprogramme

Nachstehend werden die wichtigsten der von der Bundesrepublik und Chile gewährten Maßnahmen zur Förderung von Direktinvestitionen sowie die mit dem Einsatz von Privatkapital angestrebten Ziele dargestellt. Während zu den deutschen Maßnahmen auch solche zählen, die bei Auslandsinvestitionen generell Anwendung finden, gehören zu den chilenischen auch allgemeine Maßnahmen der Wirtschaftsförderung.

A. Förderungsprogramm der Bundesrepublik

Mit der Wiederherstellung und Ausweitung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen nach dem Kriege ergaben sich für die Bundesrepublik neue Aufgaben und Ziele, die ihren Ausdruck auch in der Programmierung der öffentlichen und privaten Entwicklungshilfe fanden.

I. Wirtschaftspolitische Eigenziele

Da in dieser Arbeit die Förderungswürdigkeit privater Direktinvestitionen in Entwicklungsländern nicht nach ethischen oder politischen Gesichtspunkten untersucht werden soll, seien als Bewertungsmaßstäbe nur wirtschaftliche Eigeninteressen herausgestellt.

So steht mit dem Bestreben, durch Direktinvestitionen beim "Aufbau gesunder Volkswirtschaften in den Entwicklungsländern und deren harmonische Einfügung in die Weltwirtschaft"[1] Hilfe zu leisten, das Ziel der Ausweitung des eigenen Außenhandels in enger Verbindung.[2] Außerdem

---

1) Begründung des Regierungsentwurfs des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes (BTD IV 1476)

2) Vgl. E. Eppler, Wenig Zeit für die Dritte Welt, 2. Aufl., Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1971, S. 98 f.

sollen vermehrte Direktinvestitionen "auf die Dauer auch der Entlastung des Bundeshaushaltes" dienen, indem "die öffentlichen Leistungen verringert werden können, sobald ein gewisses Maß an Infrastruktur geschaffen ist".[1)]

Darüber hinaus stellt das "Sofortprogramm zur Förderung von Direktinvestitionen im Ausland" aus dem Jahre 1969 darauf ab, durch einen verstärkten Transfer von Kapital für Direktinvestitionen dem inländischen Kreislauf Mittel zu entziehen, die Zahlungsbilanz durch eine ins Ausland verlagerte Produktion zu entlasten und langfristig ein stabiles Exportvolumen abzusichern. Weiterhin verspricht man sich von verstärkten Auslandsinvestitionen eine Schonung inländischer Ressourcen, insbesondere des Arbeitskräftepotentials, indem sich das Kapital zum günstigeren Standort der Arbeitskräfte verlagert.[2)]

Somit lassen sich für die später vorzunehmende Beurteilung der Förderungswürdigkeit privater Direktinvestitionen in Entwicklungsländern folgende Ziele herausstellen:

1. Entlastung des Entwicklungshilfebudgets,
2. Sicherung des wirtschaftlichen Wachstums und
3. Abbau des außenwirtschaftlichen Ungleichgewichts.

II. Förderungsmaßnahmen

Aus dem Instrumentarium zur Förderung deutscher Direktinvestitionen werden hier die wichtigsten Maßnahmen der Steuererleichterung und Finanzierungshilfe sowie Maßnahmen zum Schutz deutscher Kapitalanlagen im Ausland dargestellt.

---

1) Begründung des Regierungsentwurfs des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes (BTD IV 1476)

2) Sofortprogramm zur Förderung von Direktinvestitionen im Ausland, in: Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Nr. 44, 9. 4. 1969, S. 374

1. Steuerpolitische Maßnahmen

Die von der Bundesrepublik gewährten Steuererleichterungen zur Förderung privater Kapitalanlagen im Ausland bestehen aus den Vergünstigungen des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes und den Regelungen zur Erleichterung der internationalen Kapitalbewegung nach dem zum Steueränderungsgesetz 1969 gehörenden Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft.

1.1. Steuervorteile nach dem Entwicklungshilfe-Steuergesetz

Im Jahre 1961 wurden erstmals private Kapitalanlagen in Entwicklungsländern gefördert. Rechtsgrundlage war § 34 d EStG (§ 19 b KStG), wonach die obersten Finanzbehörden der Länder ermächtigt waren, mit Zustimmung des Bundesministers der Finanzen eine den steuerlichen Gewinn mindernde Rücklage bis zur Höhe eines Drittels der Anschaffungs- oder Herstellkosten der Kapitalanlagen einzuräumen. An Stelle dieser Regelung trat mit Wirkung vom 1. 1. 1963 das Entwicklungshilfe-Steuergesetz vom 23. 12. 1963 (BGBl I S. 1013), das neben einer erweiterten steuerfreien Rücklage auch einen endgültigen Bewertungsabschlag von den Anschaffungs- oder Herstellkosten zuließ. Weiterhin wurde auf die steuererhöhende Realisierung von stillen Reserven bei Sacheinlagen verzichtet. Das zunächst auf fünf Jahre befristete Gesetz ist durch das Gesetz zur Änderung des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes vom 1. 3. 1968 (BGBl I S. 201) um weitere fünf Jahre verlängert worden. Darüber hinaus wurden bestimmte langfristige Darlehn in den Katalog der begünstigten Kapitalanlagen aufgenommen und die Möglichkeit geschaffen, auch auf Vorratsvermögen eine steuerfreie Rücklage zu bilden.[1)]

---

1) Vgl. Längsfeld, Erläuterungen zum Gesetz über steuerliche Maßnahmen zur Förderung von privaten Kapitalanlagen in Entwicklungsländern (Entwicklungshilfe-Steuergesetz 1968) in der Fassung vom 15. März 1968, in: Das deutsche Bundesrecht, Fach VII B, Gr. 14, S. 5 f. und U. Börnstein, Entwicklungshilfe-Steuergesetz, Kommentar, Baden-Baden 1964, S. 21 f.

1.1.1. Bewertungsabschlag und steuerfreie Rücklage

Unternehmen, die nach dem 31. Dezember 1962 und vor dem 1. Januar 1973 Kapitalanlagen in Entwicklungsländern vornehmen, können bei der Ermittlung des Gewinns

1. einen Bewertungsabschlag in Höhe von 15 % der Anschaffungs- oder Herstellungskosten auf den Bilanzwert der Kapitalanlagen vornehmen und

2. eine den steuerlichen Gewinn mindernde Rücklage in Höhe von 50 % der um den Bewertungsabschlag verminderten Anschaffungs- oder Herstellungskosten der Kapitalanlagen bilden. Die Rücklage ist vom sechsten auf ihre Bildung folgenden Wirtschaftsjahr an jährlich mit mindestens einem Sechstel gewinnerhöhend aufzulösen.[1)]

Kapitalanlagen im Sinne des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes sind:

1. Beteiligungen an Kapitalgesellschaften, die in Entwicklungsländern investieren;

2. Darlehn, die nach dem 31. Dezember 1967 und vor dem 1. Januar 1973 an Kapitalgesellschaften, die in Entwicklungsländern investieren, gegeben worden sind, sofern die Tilgung vereinbarungsgemäß nicht vor Ablauf von sechs Jahren nach Hingabe einzusetzen hat und
   - der Darlehnsgeber entweder mit mindestens 15 % am Kapital der darlehnsempfangenden Kapitalgesellschaft beteiligt ist oder
   - an Stelle einer Verzinsung ausschließlich eine Beteiligung am Gewinn gewährt wird oder
   - bis zum Ablauf von sechs Jahren zu einem nicht geringen Teil Wirtschaftsgüter unter Benutzung von gewerblichen Schutzrechten, Urheberrechten,

---

1) § 1 Abs. 1 S. 1 EntwHStG 1968

Plänen, Mustern, Verfahren oder gewerblichen Erfahrungen und Kenntnissen des Darlehnsgebers hergestellt oder unter einem Warenzeichen des Darlehnsgebers vertrieben werden;

3. Einlagen in Personengesellschaften, die in Entwicklungsländern investieren, und
4. Betriebsvermögen zur Ausstattung von Betriebstätten.

Generelle Voraussetzungen sind die ausschließliche oder fast ausschließliche Herstellung oder Lieferung von Waren, die Gewinnung von Bodenschätzen, die Bewirkung von gewerblichen Leistungen oder der Betrieb einer Land- und Forstwirtschaft.[1)]

Bei der Bemessung der Rücklage kann außerdem der Teil der zugeführten Mittel berücksichtigt werden, der in Wirtschaftsgütern des Vorratsvermögens (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Halb- und Fertigwaren) besteht oder bis zum Ende des auf die Zuführung folgenden Wirtschaftsjahres zur Anschaffung oder Herstellung dieser Wirtschaftsgüter verwendet wird. Das Vorratsvermögen ist jedoch nur insoweit zu berücksichtigen, als sich dieses am Ende des Wirtschaftsjahres, das dem Wirtschaftsjahr der Zuführung folgt, gegenüber dem Vorratsvermögen am Ende des Wirtschaftsjahres, das dem Wirtschaftsjahr der Zuführung vorangegangen ist, erhöht hat.[2)]

1.1.2. Steuerfreie Rücklage bei Erwerb von DEG-Beteiligungen

Unternehmen, die nach dem 31. Dezember 1967 und vor dem 1. Januar 1973 von der Deutschen Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (DEG) Beteiligungen an Kapi-

1) § 1 Abs. 2 S. 1 EntwHStG 1968
2) § 1 Abs. 5 Ziff. 1 EntwHStG 1968

talgesellschaften erwerben, können im Wirtschaftsjahr der Anschaffung eine den steuerlichen Gewinn mindernde Rücklage bis zur Höhe von 50 % der Anschaffungskosten dieser Beteiligungen bilden. Die Rücklage ist vom sechsten auf ihre Bildung folgenden Wirtschaftsjahr an jährlich mit mindestens einem Sechstel gewinnerhöhend aufzulösen.[1)]

1.1.3. Erlaß einer Gewinnrealisierung bei Sacheinlagen

Nach dem 31. Dezember 1962 und vor dem 1. Januar 1973 können Sacheinlagen (abnutzbare Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens) auch dann, wenn sie nach § 6 des Einkommensteuergesetzes mit einem höheren Wert anzusetzen wären, mit dem Wert in der Bilanz ausgewiesen werden, mit dem die hingegebenen Wirtschaftsgüter im Zeitpunkt ihres Ausscheidens aus dem Betriebsvermögen des inländischen Betriebes anzusetzen gewesen wären (Buchwert).[2)] Der Bewertungsabschlag und die Rücklage bemessen sich nach dem Buchwert.[3)]

1.2. Vorteile nach dem Auslandsinvestitionsgesetz

Das im Steueränderungsgesetz 1969 enthaltene Auslandsinvestitionsgesetz[4)] (AIG) berührt mit Regelungen zur Erfassung ausländischer Verluste und Beseitigung steuerlicher Hemmnisse bei Übertragung von Sach- und Beteiligungskapital sowohl die Einkunfts- als auch die Investitionsseite des privaten Kapitalverkehrs.

---

1) § 2 EntwHStG 1968

2) § 3 Abs. 1 S. 1 und Abs. 3 EntwHStG 1968

3) § 3 Abs. 2 EntwHStG

4) Steueränderungsgesetz 1969 - Art. 2: Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft - vom 18. 8. 1969 (BGBl I S. 1211)

1.2.1. Steuerfreie Rücklage bei Sacheinlagen

Werden Auslandsinvestitionen durch Ausgliederung und Überführung abnutzbarer Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens vorgenommen, kann bis zur Höhe des bei der Überführung entstandenen Gewinns eine den steuerlichen Gewinn mindernde Rücklage gebildet werden. Die Rücklage ist vom fünften auf ihre Bildung folgenden Wirtschaftsjahr an jährlich mit mindestens einem Fünftel gewinnerhöhend aufzulösen.[1)]

1.2.2. Steuerfreie Rücklage für Verluste ausländischer Tochtergesellschaften

Auf Grund eines Anteilerwerbs können Unternehmen für Verluste ausländischer Kapitalgesellschaften, an deren Nennkapital sie mindestens zu 50 v.H., bei Kapitalgesellschaften in Entwicklungsländern mindestens zu 25 v.H., unmittelbar beteiligt sind (ausländische Tochtergesellschaft), eine den steuerlichen Gewinn mindernde Rücklage bilden. Die Rücklage ist für das Wirtschaftsjahr vornehmbar, in dem Anteile an der ausländischen Kapitalgesellschaft in einem Umfange erworben werden, der erstmals zu einer Beteiligung von 50 v.H. oder 25 v.H. führt, oder - wenn bereits eine Beteiligung im bezeichneten Ausmaß bestand - in dem weitere Anteile erworben werden. Die Rücklage ist auch noch bei Verlusten in den vier folgenden Wirtschaftsjahren zulässig.[2)] Die neu erworbenen Anteile müssen mindestens 5 v.H. des Nennkapitals der ausländischen Kapitalgesellschaft betragen. Die Rücklage darf bis zur Höhe des Teils der Verluste der ausländischen Tochtergesellschaft gebildet werden, der dem Verhältnis der neu erworbenen Anteile zum Nennkapital dieser Gesellschaft entspricht. Zu mindern ist

---

1) § 1 Abs. 1 AIG

2) Die Bildung der Rücklage hat in dem Jahr zu erfolgen, in dem ein Verlust entstand. Vgl. G. Söffing, Zweifelsfragen zum Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft (Teil 2), in: Finanz-Rundschau, 26. Jg. (1971), S. 269

die Rücklage um den Betrag, in dessen Höhe im Wirtschaftsjahr ihrer Bildung auf die neu erworbenen Anteile eine Teilwertabschreibung oder ein Bewertungsabschlag nach § 1 des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes vorgenommen wird. In keinem Falle kann die Rücklage den Betrag übersteigen, mit dem die neu erworbenen Anteile in der Steuerbilanz angesetzt sind.[1)]

Erzielt die Tochtergesellschaft in einem auf das Verlustjahr folgenden Wirtschaftsjahr einen Gewinn, so ist die Rücklage in Höhe des Teils des Gewinnes, der dem Verhältnis der neu erworbenen Anteile zum Nennkapital der ausländischen Tochtergesellschaft entspricht, gewinnerhöhend aufzulösen.[2)] Spätestens ist die Rücklage jedoch am Schluß des fünften auf ihre Bildung folgenden Wirtschaftsjahrs an gewinnerhöhend aufzulösen.[3)]

1.2.3. Steuerfreie Übertragung stiller Reserven auf Anteile an ausländischen Kapitalgesellschaften

Bei Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften kann ein Betrag bis zur Höhe des bei der Veräußerung entstandenen Gewinns von den Anschaffungskosten von Anteilen an einer ausländischen Kapitalgesellschaft abgezogen werden, sofern u.a. der Erwerb der Anteile unter Berücksichtigung der Veräußerung der Anteile volkswirtschaftlich förderungswürdig und geeignet ist, die internationale Arbeitsteilung zu fördern.[4)]

2. Kreditpolitische Maßnahmen

Die wichtigsten Maßnahmen zur Finanzierungserleichterung bestehen in der Beteiligungsfinanzierung der DEG und der

---

1) § 3 Abs. 1 AIG
2) § 3 Abs. 3 Ziff. 1 AIG
3) § 3 Abs. 3 Ziff. 4 letzter Halbs. AIG
4) § 4 Abs. 1 S. 1 und S. 2 Ziff. 2 AIG

Gewährung von Krediten aus dem ERP-Sondervermögen. Darüber hinaus ermöglichen Beteiligungen der Bundesrepublik an multinationalen Finanzierungsinstituten eine Kreditaufnahme durch deutsche Unternehmen bei diesen Instituten.

2.1. Beteiligungsfinanzierung der DEG

Die Deutsche Entwicklungsgesellschaft (DEG) nimmt in Entwicklungsländern Neu- und Erweiterungsinvestitionen durch Übernahme von Beteiligungen am haftenden Kapital und Gewährung von beteiligungsähnlichen Darlehn vor.

Die Höhe der Beteiligungsfinanzierung richtet sich vor allem nach dem finanziellen und unternehmerischen Engagement der Partner. Die Anteile der DEG werden nach einer den jeweiligen Umständen angepaßten Beteiligungsdauer vorzugsweise an die Partner abgetreten. Voraussetzungen für eine Beteiligungsfinanzierung sind:

- Der Investitionspartner muß seine Branchen- und Fabrikationskenntnisse für das Unternehmen zur Verfügung stellen.
- Der Know-how-Partner muß sich finanziell angemessen beteiligen und eine wirtschaftlich und technisch befähigte Geschäftsleitung besorgen.
- Das Investitionsvorhaben ist geeignet, die wirtschaftliche Entwicklung im Investitionsland zu fördern.
  Die rechtlichen und tatsächlichen Verhältnisse im Investitionsland lassen erwarten, daß das Kapital vor Eingriffen des Staates geschützt ist und Kapital- und Ertragtransfers durchgeführt werden können.[1)]

2.2. ERP-Niederlassungskredite

Im Rahmen des ERP-Wirtschaftsplanes werden Kredite zum Auf- und Ausbau sowie Erwerb von Unternehmen in Entwick-

---

1) Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Entwicklungsgesellschaft) mbH., Möglichkeiten einer Zusammenarbeit, 9. Ausgabe, 1971, S. 3 ff.

lungsländern oder Erwerb von Anteilen an solchen gewährt. Der Höchstbetrag eines Einzelkredits beträgt 500.000 DM. In Ausnahmefällen kann ein Einzelkredit eine Mill. DM und mehr betragen. Die Verzinsung beläuft sich auf 6 %. Die Laufzeit für den voll ausgezahlten Kredit beträgt grundsätzlich bis zu 12 Jahre bei höchstens vier tilgungsfreien Anlaufjahren. Voraussetzungen für eine Kreditvergabe sind:

- Das Vorhaben muß entwicklungspolitisch bedeutsam sein. Größere Unternehmen finden nur Berücksichtigung, wenn auf andere Weise entwicklungsfördernde Projekte nicht zu finanzieren sind.
- Der Investor stellt eine angemessene Eigenfinanzierung.
- Die Kredite sind grundsätzlich dinglich zu sichern. Ausländische Sicherheiten können vor allem dann herangezogen werden, wenn inländische nicht ausreichen oder ihre Verwendung eine Kreditaufnahme für spätere Investitionsvorhaben erschwert oder unmöglich macht. In Ausnahmefällen kann auch eine Kreditgewährung ohne Sicherung erfolgen. Zur Absicherung gegen politische Risiken kann die Hereinnahme einer Bundesgarantie erforderlich sein.[1)]

2.3. Finanzierung über internationale Institutionen

Auf Grund der Beteiligung der Bundesrepublik an der International Finance Corporation (IFC) können deutsche Unternehmen bei Investitionen in Mitgliedsländern der IFC durch Darlehn oder Beteiligungsfinanzierungen aus dem gemeinsamen Finanzierungsfonds gefördert werden. Im allgemeinen kann der Finanzierungsbeitrag der IFC bis zu 50 % des Investitionsvolumens betragen.

Eine entsprechende Finanzierungsfunktion für den lateinamerikanischen Raum wird von der ADELA-Investment Company S.A.

1) Die wichtigsten Kredit- und Bürgschaftsprogramme bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau nach dem Stand vom 22. 3. 1971, S. 16 ff.

wahrgenommen. An ihr sind die Kreditanstalt für Wiederaufbau und die DEG beteiligt. Für den asiatischen Raum ist 1969 mit der Private Investment Company for Asia S.A. (PICA) ein der ADELA vergleichbares multinationales Investitionsinstitut gegründet worden.[1)]

3. Risikopolitische Maßnahmen

Die Bundesregierung übernimmt seit 1959 eine versicherungsmäßige Abdeckung politisch bedingter Verluste an Kapitalanlagen in Entwicklungsländern. Außerdem hat sie seit diesem Jahr mit einer größeren Anzahl von Entwicklungsländern Investitionsförderungsverträge (Kapitalschutzabkommen) abgeschlossen.[2)]

3.1. Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland

Die Bundesregierung wird durch das Haushaltsgesetz ermächtigt, zugunsten deutscher Unternehmen für förderungswürdige Kapitalanlagen in Entwicklungsländern Garantien zur Absicherung politischer Risiken zu übernehmen.[3)] Generelle Voraussetzung ist, daß es sich um neue Kapitalanlagen handelt,[4)] die im betreffenden Land einen hinreichenden Rechtsschutz genießen.[5)]

---

1) Vgl. H. Goltz, Förderung privater Kapitalanlagen (Direktinvestitionen) in Entwicklungsländern, Sonderdruck Nr. 2 aus dem Jahrbuch des Deutschen Unternehmers 1968/69, Freudenstadt, S. 17

2) Siehe Seite A 4

3) Deutsche Revisions- und Treuhand Aktiengesellschaft, Treuarbeit, Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland (1960 - 1970), S. 1 und Merkblatt für die Übernahme von Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland (Fassung Januar 1971), S. 5

4) Richtlinien für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland vom 13. Januar 1967 (BAnz Nr. 12 vom 18. 1. 1967, S. 1) mit Änderung (Abschnitt V und XI) vom 2. März 1970 (BAnz Nr. 47 vom 10. 3. 1970, S. 2) - im folgenden zitiert: Übernahme-Richtlinien -, Abschn. II Abs. 4

5) Allgemeine Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland (Fassung Januar 1971), § 2

Gegenstand der Garantien sind Kapitalanlagen und - auf besondere Beantragung - Erträge aus diesen. Garantiefähige Kapitalanlagen sind:

- Beteiligungen an ausländischen Unternehmen,
- im Zusammenhang mit einer Beteiligung gewährte beteiligungsähnliche Darlehn und
- Kapitalausstattungen von ausländischen Niederlassungen und Betriebstätten.[1)]

Die Garantien erstrecken sich auf Verluste an Kapitalanlagen oder an deren Erträgen, soweit die Verluste durch folgende politische Ereignisse oder Maßnahmen verursacht werden:

- Verstaatlichung, Enteignung, enteignungsgleiche Eingriffe oder rechtswidrige Unterlassungen von Hoher Hand, die in ihren Auswirkungen einer Enteignung gleichzusetzen sind;
- Krieg, sonstige bewaffnete Auseinandersetzungen, Revolution oder Aufruhr;
- Zahlungsverbote oder Moratorien und
- Unmöglichkeit der Konvertierung oder des Transfers.[2)]

Seit einiger Zeit erstreckt sich der Garantieschutz auch auf Eigentumsbeschränkungen (sog. schleichende Enteignung).[3)] Hierzu zählen hoheitliche Eingriffe ebenso wie Unterlassungen von Hoher Hand, sofern eine Rechtspflicht zum Tätigwerden bestand. Die Voraussetzungen für eine Entschädigung werden als erfüllt betrachtet, wenn die "betriebliche Substanz" des Anlageunternehmens in einem solchen Maße gestört wird, daß der Geschäftsablauf unterbunden oder entscheidend beeinträchtigt wird. Ebenfalls kann die Nichteinhaltung nachweislicher Zusagen des Anlagelandes,

---

1) Übernahme-Richtlinien, Abschn. II Abs. 1 und 2

2) Übernahme-Richtlinien, Abschn. III Abs. 1

3) Vgl. H. Krägenau, Entwicklung und Förderung der deutschen Direktinvestitionen, in: H.-E. Scharrer (Hrsg.), Förderung privater Direktinvestitionen, a.a.O., S. 579

etwa im Bereich der Steuern, Zölle, Konzessionen den Enteignungsfall begründen.[1)]

Der Umfang der Haftung für Verluste an Kapitalanlagen richtet sich bei Totalverlusten nach dem Zeitwert der Kapitalanlagen bei Eintritt des Garantiefalles, höchstens aber nach dem Einbringungswert. Bei Teilverlusten bemißt sich der Schaden nach dem Unterschied zwischen dem Zeitwert der Kapitalanlage bei Entstehung des Garantiefalles, höchstens aber dem Einbringungswert einerseits und dem sich infolge der Auswirkungen des Garantiefalles ergebenden Restwert andererseits.[2)] Verluste an Erträgen werden in Höhe von 8 % des Einbringungswertes je Garantiejahr, jedoch höchstens bis zu 24 % für den gesamten Garantiezeitraum gedeckt.[3)] Die Selbstbeteiligung des Investors beläuft sich auf mindestens 5 %. Eine anderweitige Deckung ist nicht gestattet.[4)]

Die Laufzeit der Garantie beträgt bis zu 15 Jahre. Nur in Ausnahmefällen kann diese 20 Jahre betragen.[5)]

An Garantiekosten fallen an:

- eine einmalige Gebühr, die sich bei einem Garantiebetrag bis zu 10 Mill. DM auf 1 o/oo, von dem 10 Mill. DM übersteigenden Betrag auf 1/2 o/oo, höchstens aber für einen Antrag auf 20.000 DM beläuft, und
- ein laufendes Entgelt von 0,5 % p.a. für den garantierten Betrag der Kapital- und Ertragsdeckung.[6)]

---

1) Merkblatt für die Übernahme von Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland (Fassung Januar 1971), S. 6

2) Übernahme-Richtlinien, Abschn. III Abs. 2 b

3) Allgemeine Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland (Fassung Januar 1971), § 3 Abs. 2 i.V.m. § 8 Abs. 3

4) Übernahme-Richtlinien, Abschn. V Abs. 1 (Die Selbstbeteiligung betrug vorher 10 %)

5) Übernahme-Richtlinien, Abschn. VII Abs. 1

6) Kurzmerkblatt - Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland (Fassung Januar 1971)

3.2. Investitionsförderungsverträge

Voraussetzung für die Gewährung von Bundesgarantien für Kapitalanlagen in Entwicklungsländern ist grundsätzlich das Bestehen eines Investitionsförderungsvertrages zwischen der Bundesrepublik und dem betreffenden Anlageland.[1)]

In diesen Verträgen werden dem Investor sowohl Inländergleichbehandlung als auch Meistbegünstigung zugesichert. Darüber hinaus wird ein Schutz für Kapitalanlagen und deren Erträge gewährt. Enteignungen sind nur zum "allgemeinen Wohl" bei angemessener Entschädigung möglich. Die Entschädigung hat nach Abschluß eines ordentlichen Rechtsverfahrens in wertgleichen, tatsächlich verwertbaren und frei transferierbaren Mitteln zu erfolgen. Im Falle der Eigentumsbeschädigung oder -vernichtung durch Krieg, Revolution oder Aufruhr haben deutsche Investoren die gleichen Ansprüche wie Inländer. Der Einkommen- und Retransfer unterliegt in vielen Verträgen keinerlei Beschränkungen. Bei Meinungsverschiedenheiten in der Auslegung des Vertrages ist die Bildung eines Schiedsgerichtes vorgesehen, das sich aus je einem von den Vertragsparteien benannten Richter und einem - von den Richtern ernannten - Obmann zusammensetzt.

Die Laufzeit der Verträge beträgt im allgemeinen zehn Jahre. Nach Ablauf dieser Zeit verlängern sich die Verträge auf unbestimmte Zeit, sofern keine Kündigung erfolgt. Im Kündigungsfalle gelten die Schutzbestimmungen noch in der Regel für eine Nachfrist von 10 bis 20 Jahren.[2)]

---

1) Vgl. W. Nerreter, Koppelung von Bundesgarantien mit Investitionsförderungsverträgen, in: IWB, Fach 4, Gr. 8, S. 43 f.

2) Vgl. R. Berger, Schutz deutscher Kapitalanlagen im Ausland durch Investitionsförderungsverträge, in: Der Betrieb, 1965, Nr. 16, S. 581 ff. und W. Nerreter, Kapitalschutz- und Investitionsförderungsverträge mit Entwicklungsländern, in: IWB, Fach 4, Gr. 3, S. 353 ff.

B. Förderungsprogramm Chiles

Die entscheidenden Impulse zur Industrialisierung der chilenischen Wirtschaft wurden durch außenwirtschaftliche Entwicklungen ausgelöst. Nachdem die Nachfrage für Natursalpeter auf dem Weltmarkt immer stärker abnahm, und die Kupferexporte während der Weltwirtschaftskrise stark fielen, konnte in den Kriegsjahren die auf Grund hoher Kupferexporte gestiegene Importkapazität wegen der weltweiten Verknappung vieler Güter nur unzureichend genutzt werden.[1)]

I. Förderungsziele

Die mit zunehmender Industrialisierung verstärkt einsetzende Abwanderung ländlicher Bevölkerungsteile in die städtischen Gebiete und die weiterhin anhaltende Abhängigkeit der chilenischen Wirtschaft von den schwankenden Erlösen aus den Kupferexporten gaben seit Anfang der fünfziger Jahre weiterhin Anlaß zur Forcierung der industriellen Entwicklung. Vorrangige Entwicklungsziele waren somit der Ausbau und die Vertiefung der Produktionsstruktur zur Erhöhung der Beschäftigung und Nutzung vorhandener Ressourcen, die Regionalisierung der industriellen Entwicklung zur Eindämmung der Migration sowie die Exportdiversifikation zur Erhöhung und Stabilisierung der Exporterlöse.

Eine Beurteilung der Förderungswürdigkeit ausländischer Direktinvestitionen in Chile hat sich damit insbesondere an den beiden folgenden Zielen zu orientieren:

1. Erhöhung und Regionalisierung des Wirtschaftswachstums und der Beschäftigung sowie
2. Verbesserung der Leistungsbilanz.

---

1) CORFO, Programa Nacional de Desarrollo Económico 1961 - 1970, S. 27 f.

II. Förderungsmaßnahmen

Die chilenischen Maßnahmen zur Förderung von Investitionen umfassen im wesentlichen Abgabenvorteile und Garantien. Wichtigste Rechtsgrundlage zur Förderung ausländischer Kapitalanlagen bildet das Investitionsdekret "Estatuto del Inversionista", DFL 258 (DO 4.4.1960), das an die Stelle des Förderungsdekretes DFL 437 (DO 4.2.1954) trat. Danach kann das ausländische Kapital in Devisen oder neuen Kapitalgütern wie Maschinen und maschinellen Anlagen, Lastkraftwagen, Zubehörteilen oder sonstigen investitionsnotwendigen Gegenständen eingebracht werden.[1] Die im Dekret festgelegten Vergünstigungen werden vorbehaltlich der Genehmigung des Präsidenten für die Dauer von zehn, höchstens aber 20 Jahren gewährt.[2] Im übrigen gelten auch für den ausländischen Investor die allgemeinen Vergünstigungen, soweit nicht nach einem Investitionsvertrag Sondervorteile des DFL 258 zum Zuge kommen.

Unabhängig von den Investitionsbestimmungen des DFL 258 können Ausländer auch Devisen unter Gegennahme von Transfer- und Konvertibilitätsgarantien auf der Grundlage der Art. 14 und 16 des Dekretes Nr. 1.272 einbringen.[3]

1. Sonderstatute zur Abgabenerhebung

Steuervorteile und Einfuhrbegünstigungen werden sowohl zur Attraktion ausländischer Direktinvestitionen als auch zur gesamtwirtschaftlichen, regionalen und sektoralen Förderung gewährt.

---

1) Art. 2 i.V.m. Art. 1 DFL 258

2) Art. 4 i.V.m. Art. 30 DFL 258

3) Texto Refundido de las Disposiciones sobre Comercio de Exportación y de Importación y de Operaciones de Cambios Internacionales (DO 11.11.1961)

1.1. Attraktion von ausländischen Direktinvestitionen

Bei den Maßnahmen zur Förderung ausländischer Direktinvestitionen ist zwischen auflagefreien und auflageabhängigen Abgabevorteilen zu unterscheiden.

1.1.1. Auflagefreie Vorteile

Unabhängig von der Erfüllung besonderer Auflagen können dem ausländischen Investor Einfuhrbegünstigungen, beschleunigte Abschreibungen und steuerfreie Kapitalaufwertungen zum Ausgleich von Abwertungsverlusten in Verbindung mit einem inflationsbedingten Gewinnabschlag eingeräumt werden.

1.1.1.1. Einfuhrabgabenvergünstigungen

Obwohl das DFL 258 keine generelle Gewährung von Einfuhrbegünstigungen vorsieht, erhält der ausländische Investor, der Kapital in Erfüllung eines Investitionsvertrages in Form von Maschinen und maschinellen Anlagen einbringt, die folgenden Vergünstigungen:

- Reduzierung des Wertzollsatzes
  Seit der Reform der Einfuhrabgaben[1] aus dem Jahre 1967 kann der ausländische Investor vom Wertzollsatz einen Prozentsatz in Höhe der vor der Reform allgemein erhobenen Zusatzsteuer abziehen.[2] Durch die letzte umfassende Änderung der vom cif-Wert erhobenen Zusatzsteuer im Jahre 1966 wurde der für industrielle Anlagegüter etwa 90 % betragende Steuersatz - je nach Förderungsdringlichkeit - auf 1 - 10 %, 20 - 30 % und 50 % reduziert.[3]

---

1) Siehe Seite A 6 (P. 1)

2) Vor der Reform der Einfuhrabgaben waren ausländische Investoren auch schon von der Zahlung einer Zusatzsteuer befreit. Siehe Seite A 6 (P. 2)

3) Banco Central, Boletín Mensual, Nr. 499, September 1969, S. 1033

Geht man davon aus, daß die gem. DFL 258 eingebrachten Kapitalgüter normalerweise mit einer Zusatzsteuer von 20 % belastet worden wären, und nimmt man weiter an, daß zum Umstellungszeitpunkt die wertabhängige Belastung (einschließlich der Zusatzsteuer) 50 % betragen hätte,[1] würde sich ein Vorteil in Höhe von 40 % des Wertzolles ergeben.

- Befreiung von Sonderabgaben auf gebrauchte Kapitalgüter

Nach Dekret 1.671 des Ministeriums für Finanzen aus dem Jahre 1967 kommt die in den neuen Zolltarif übernommene Sonderbelastung gebrauchter oder schadhafter Waren mit einer vom cif-Wert erhobenen Steuer in Höhe von 235 % nicht zur Anwendung.[2] Diese Besteuerung wird nur allgemein dann nicht angewandt, wenn auf vergleichbare neue Waren ein höherer Wertzoll entfällt. Von einer Sonderbelastung war der ausländische Investor, der seine Kapitalgüter auf der Grundlage des DFL 258 einbrachte, aber schon vor der Reform der Einfuhrabgaben befreit.[3]

Eine Befreiung von dieser Sonderabgabe kommt weitgehend einer Sondererlaubnis zur Einfuhr von gebrauchten Kapitalgütern für ausländische Direktinvestitionen gleich. Zollvorteile lassen sich nur dann als finanzielle Vorteile auffassen, wenn Sonderabgabe und Einbringung ge-

---

1) Hier blieben Konsulats- und Verladegebühren sowie sonstige Abgaben unberücksichtigt. Außerdem wurde unterstellt, daß eine mögliche Veränderung des Mengenzollsatzes bei der Neufestsetzung keinen Einfluß auf den Wertzollsatz hat, der bei Kapitalgüterimporten 30 % des cif-Wertes (zuzüglich Mengenzoll) beträgt.

2) Oficina de Coordinación, Manual para Invertir en Chile, Guía Informativa, VII-B/1-d2 (6. Sept. 1968), S. 6

3) CORFO, Desarrollo Industrial de Chile, Santiago 1966, S. 152 f. und Oficina de Coordinación, ebenda

brauchter Kapitalgüter eine geringere Kapitalverwendung darstellen als Auslagen für vergleichsweise neue Anlagegüter einschließlich anfallendem Wertzoll, so daß die Einbringung gebrauchter Anlagegüter auch grundsätzlich in Erwägung zu ziehen ist.

1.1.1.2. Beschleunigte Abschreibungen

Ausländischen Investoren wurde auf der Grundlage des Art. 8 d DFL 258 in der Regel eine lineare Abschreibung über einen Zeitraum von zehn Jahren zugestanden. Ein sich somit ergebender Abschreibungssatz von 10 % stellte bis zum Jahre 1965 eine Vergünstigung gegenüber der allgemeinen Regelung dar, nach der für industrielle Anlagen ein linearer Satz von 5 % zugebilligt wurde.[1)]

1.1.1.3. Ausgleich von Abwertungs- und Inflationsverlusten

Der ausländische Investor kann jährlich entsprechend den nach dem Zeitpunkt der Kapitaleinfuhr vorgenommenen Abwertungen[2)] eine steuerfreie Aufwertung der Aktiva, die das eingebrachte Kapital repräsentieren, vornehmen.[3)] Zur Steuerbefreiung inflationsbedingter Gewinne ist darüber hinaus ein Abschlag von maximal 20 % vom Nominalgewinn möglich.[4)]

---

1) Suplemento 6(12)-73 vom 16. 12. 1965, Ziff. 6 a, in: A.J. Aguilera u.a., Manual de la Ley de Impuesto a la Renta, Santiago 1969, S. 84 ff.

2) Seit April 1965 wird der Außenwert des Escudos entsprechend der inländischen Geldentwertung gegenüber dem Dollar durch kleinere Abwertungen in kürzeren Abständen angepaßt. Vgl. Banco Central, Boletín Mensual, Nr. 508, Juni 1970, S. 728

3) Art. 8 e DFL 258

4) Zur Neubewertung und zum Inflationsabschlag vgl. Art. 35 Ley de Impuesto a la Renta (LIR) i.d.F. v. 31.12.68 und Suplemento 6(20)-103 vom 14. 12. 1969, in: Boletín del Servicio de Impuestos Internos, Jg. 16, Nr. 185, April 1969, S. 6372 f.

1.1.2. Auflageabhängige Vorteile

In Erfüllung bestimmter Auflagen erhalten ausländische Investoren Einfuhrabgabenbefreiungen und Steuergarantien.

1.1.2.1. Befreiung von Einfuhrabgaben

Der Investor kann eine Befreiung von sämtlichen Einfuhrabgaben erhalten, falls die eingebrachten Kapitalgüter
- neu sind und zu einer in Chile noch nicht vorgenommenen Produktion eingesetzt werden, bei der mindestens zu 80 % nationale Rohstoffe zum Einsatz kommen, oder
- die gesamte Produktion für den Export bestimmt ist.[1)]

1.1.2.2. Steuergarantien

Erfüllt der Investor eine der oben erwähnten Bedingungen, so kann diesem für einen gem. Art. 30 DFL 258 bestimmten Zeitraum garantiert werden, daß
- die zum Genehmigungszeitpunkt auf das Einkommen (Gewinn, Dividenden, Zinsen, Royalties) erhobenen Sätze der Cedular- und Zusatzsteuer sich nicht erhöhen,
- die zur Ermittlung des steuerpflichtigen Ertrages geltenden Bestimmungen sich nicht zum Nachteil ändern und
- keine neuen Steuern erhoben werden, die ausschließlich das begünstigte Unternehmen, dessen Produkte sowie den Handel mit diesen oder deren Transport belasten.[2)]

Das vorher gültige Förderungsdekret sah eine allgemeine Garantie gegen Änderungen in der Besteuerung vor.[3)]

---

1) Art. 5 Abs. 1 und Art. 6 Abs. 1 DFL 258
2) Art. 8 Abs. 1 (a - c) DFL 258
3) Art. 5 Abs. 1 (b) DFL 437

1.2. Forcierung der industriellen Gesamtentwicklung

Zur allgemeinen Förderung der verarbeitenden Industrie werden Einkommensteuervorteile gewährt, die auf Kapazitäts- und Produktionssteigerungen der Unternehmen abzielen.

1.2.1. Beschleunigte Abschreibungen und Verlustvortrag

Gehört ein ausländisches Unternehmen einer im Hinblick auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung als förderungswürdig eingestuften Industrie an, so kann dieses, ebenso wie ein inländisches Unternehmen, auf neue Maschinen und maschinelle Anlagen mit einer Lebensdauer von mindestens fünf Jahren beschleunigte Abschreibungen vornehmen, sofern nicht gem. Art. 8 d DFL 258 vertraglich festgelegte Abschreibungsmodalitäten zu beachten sind.[1)]

Entsprechend der zugemessenen Bedeutung werden die geförderten Industrien nach drei Rangstufen unterteilt. Den einzelnen Stufen gehören u.a. folgende Industrien an:

Rangstufe A: Eisen-, Stahl-, Schwerchemie- und Papierindustrie;
Rangstufe B: Maschinen-, Werkzeug-, Elektro-, Holz-, Leichtchemie- und Lebensmittelindustrie;
Rangstufe C: Glas-, Ton-, Baustoff-, Gummi-, Kapitalgüterindustrie sowie Zulieferindustrien, soweit diese nicht unter A oder B fallen.

Der normale Abschreibungssatz kann nach der ersten Rangstufe bis zum 2,5-fachen, nach der mittleren bis zum 2-fachen und nach der letzten bis zum 1,5-fachen erhöht werden. Im Höchstfalle jedoch kann der Abschreibungssatz 20 % pro Jahr betragen.[2)]

---

1) Art. 6 Abs. 1 und Art. 7 i.V.m. Art. 10 Abs. 1 Dekret Nr. 1.921 (DO 21.8.64)

2) Dekret Nr. 5.345 (DO 23.1.65)

Die normalen Abschreibungssätze werden nach der Methode der linearen Abschreibung auf Grund der amtlich festgelegten Nutzungsdauer ermittelt.[1] Danach ergeben sich für die verarbeitende Industrie folgende Sätze:

Maschinen	5 %
Schwere Werkzeuge	10 %
Installationen	10 %
Kraftfahrzeuge	10 % - etwa 14 %

Ein Unternehmen der verarbeitenden Industrie, das der Rangstufe B angehört, kann somit auf Maschinen einen Abschreibungssatz von 10 % anwenden. Dieser Satz entspricht dem in der Regel gem.Art. 8 d DFL 258 gewährten Abschreibungssatz.

Ausländische wie inländische Unternehmen können einen in der Steuerbilanz ausgewiesenen Verlust auf die beiden folgenden Geschäftsjahre vortragen.[2]

1.2.2. Steuerfreiheit für Veräußerungsgewinne bei Reinvestition

Ein beim Verkauf gebrauchter Sachanlagen erzielter Mehrerlös unterliegt nicht der gem. Art. 49 Abs. 1 LIR in Höhe von 20 % erhobenen Wertzuwachssteuer, falls dieser innerhalb von 18 Monaten nach Veräußerung reinvestiert wird.[3] Der Mehrerlös wird durch die Differenz zwischen Verkaufswert und aufgewertetem Rest-Buchwert bestimmt.[4]

1.2.3. Produktionsabhängige Steuersatzermäßigung

Unternehmen der verarbeitenden Industrie können im Zeitraum von Anfang 1962 bis Ende 1970 eine Steuersatzermäßigung beanspruchen, falls sie

---

1) Suplemento 6(12)-73 Ziff. 2 a und 6 a vom 16. 12. 1965, in: A.J. Aguilera u.a., a.a.O., S. 84 ff.

2) Art. 25 Abs. 2 Ziff. 3 LIR

3) Art. 56 LIR

4) Art. 53 Abs. 1 i.V.m. Art. 54 Abs. 1 Ziff. 1 LIR

- vor Ende 1960 mindestens fünf Jahre ununterbrochen produzierten und
- infolge neuer Produktionsanlagen und/oder Änderungen der gegebenen Produktionsausstattung ihre mengenmäßige Produktion um jährlich mehr als 10 % über die durchschnittliche Produktion aus den vorangegangenen vier Jahren anheben.[1)]

Der Einkommensteuersatz (1. Kategorie der Cedularsteuer) ermäßigt sich nach der über 10 % liegenden Prozentspanne. Im Höchstfalle beträgt die Ermäßigung 50 %.[2)] Bei einer Produktion, die 20 % über der Durchschnittsproduktion liegt, würde die vergünstigungswirksame Erhöhung 10 % betragen und die (für Aktiengesellschaften geltende) Cedularsteuer von 30 % auf 27 % ermäßigen.[3)]

1.3. Regionalisierung der industriellen Entwicklung

Zur Industrialisierung wirtschaftlich schwacher und von der Mittelzone weit entfernter Gebiete sowie zur generellen Streuung industrieller Standorte gewähren Sonderstatute Zoll- und Steuervorteile. In vielen Fällen sind diese Vorteile jedoch Pionierunternehmen vorbehalten, oder ihre Gewährung wird von der Nutzung nationaler Rohstoffe abhängig gemacht.

1.3.1. Bildung regionaler Schwerpunkte

Die Förderung entlegener Departamente und Provizen ist durch spezielle Gesetze und Dekrete geregelt. Die Darstellung der Maßnahmen für die einzelnen Präferenzzonen[4)]

1) Art. 141 Gesetz Nr. 14.171 (DO 26.10.60)

2) Vgl. Suplemento 6(20)-100 vom 17. 12. 1968, in: Boletín del Servicio de Impuestos Internos, Jg. 16, Nr. 191, Oktober 1969, S.6738 ff.

3) Gem. Art. 22 LIR beträgt die Cedularsteuer für Aktiengesellschaften 30 %. Durch Art. 4 Abs. 1 Ziff. 4 Gesetz 17.073 (DO 31.12.68) wurde die gem. Art. 20 Ziff. 3 für die übrigen Unternehmensformen allgemein geltende Cedularsteuer von 20 % auf 17 % herabgesetzt.

4) Geographische Übersicht siehe Seite A 7

soll hier nach Einfuhr- und Steuerbegünstigungen aufgeteilt werden.

1.3.1.1. Einfuhrabgabenbefreiungen

- Departament Arica (in Zone I)
  Maschinen und maschinelle Anlagen zur Errichtung, Erneuerung und Ausweitung industrieller Anlagen können abgabefrei importiert werden. Die Einfuhr von Rohstoffen und Halbfabrikaten ist ebenfalls von Einfuhrabgaben befreit, soweit diese in Produkte eingehen, die der Nutzung oder dem Verbrauch innerhalb der Präferenzzone dienen.[1] Sind diese zur Deckung des inländischen Bedarfs außerhalb der Zone bestimmt, entfallen auf die bei der Produktion verwandten Vorprodukte, sofern diese nicht im Land hergestellt oder gewonnen werden, nur 50 % der normalen Einfuhrabgaben.[2]

  Die Gewährung dieser Vorteile wurde im Gesetz und in späteren Gesetzesänderungen nicht befristet.

- Departamente Pisagua und Iquique (in Zone I)
  Die Sonderregelung zur Erhebung von Einfuhrabgaben wurde im Jahre 1968 im wesentlichen an die für Arica geltende angepaßt. Nicht einbezogen war bis zu dieser Zeit die Einfuhr von Halbfabrikaten und Rohstoffen, sofern letztere hinreichend in erforderlicher Qualität im Lande gewonnen wurden.[3] Ebenfalls gilt ein Satz von 50 % für die Einfuhr von Vorprodukten, soweit diese in Güter eingehen, die für den Inlandsabsatz außerhalb der Zone bestimmt sind.[4] Nach dem 5. 8. 1968 können bestehende

---

1) Art. 13 Gesetz 13.039 (DO 15.10.58) und Art. 2 Gesetz 14.824 (DO 13.1.62)

2) Art. 20 Abs. 2 a Gesetz 13.039

3) Art. 2 Abs. 1 und Art. 4 Gesetz 12.937 (DO 20.8.58) i.V.m. Art. 1 Gesetz 16.894 (DO 5.8.68)

4) Art. 15 Abs. 1 Dekret Nr. 2.311 (DO 10.2.69)

oder noch bis zum 31. 12. 1970 gegründete Unternehmen diese Vorteile für zehn Jahre beanspruchen.[1)]

- Departamente Tocopilla und Taltal (in Zone II) sowie Chañaral (in Zone III)
  Die Einfuhr von Maschinen und Anlagen ist zollfrei, sofern mit diesen hauptsächlich Produkte dieser Departamente verarbeitet werden.[2)] Unter dieser Voraussetzung ist auch auf die Einfuhr von Halbfabrikaten und Rohstoffen die für die vorher benannten Departamente geltende Sonderregelung anwendbar.[3)] Tocopilla wurde erst 1968 als Präferenzzone deklariert.[4)] Für alle drei Departamente gilt die zuletzt genannte zeitliche Regelung.[5)]

- Provinzen Antofagasta (Zone II) und Atacama (in Zone III)
  Die den Unternehmen der drei zuletzt genannten Departamente gewährte Einfuhrbefreiung wird Unternehmen unter der Voraussetzung zugestanden, daß sie nach dem 15.5.64 zur Verarbeitung der in den Provinzen Antofagasta und Atacama geförderten Minerale gegründet werden.[6)] Es gilt wiederum die genannte zeitliche Regelung.[7)]

- Provinzen Chiloé und Aysén (in Zone X) und Provinz Magallanes (Zone XI)
  Die Sonderregelungen entsprechen im wesentlichen denen, die für Arica Gültigkeit haben.[8)] Die Gewährung der Vorteile wurde nicht befristet.

---

1) Art. 10 Abs. 1 S. 1 Gesetz Nr. 16.894

2) Art. 19 Gesetz Nr. 12.937

3) Art. 19 Gesetz Nr. 12.937 i.V.m. Art. 15 Abs. 1 Dekret Nr. 2.311

4) Art. 7 Gesetz Nr. 16.894

5) Art. 10 Abs. 1 Gesetz Nr. 16.894

6) Art. 106 Gesetz Nr. 15.575 (DO 15.5.64) i.V.m. Art. 19 Gesetz Nr. 12.937

7) Art. 106 Gesetz Nr. 15.575 i.V.m. Art. 10 Abs. 1 Gesetz 16.894

8) Art. 1 und 2 Gesetz Nr. 12.008 (DO 23.2.56) i.V.m. Art. 5 Gesetz Nr. 14.824 (DO 13.1.62) und Art. 20 Abs. 2 a Gesetz Nr. 13.039. Vgl. auch O. Aramayo, Régimen Legal de la Industria Manufacturera en Chile, Santiago 1970, S. 185 f.

1.3.1.2. Einkommensteuervergünstigungen

- Departament Arica (in Zone I)
  Industrieunternehmen erhalten in der Zeit von Anfang 1959 bis Ende 1973 auf Steuern vom Einkommen (1. Kategorie der Cedularsteuer) eine Ermäßigung von 90 %.[1] Nach dem 1. 1. 1964 gegründete Unternehmen können diese Vergünstigung dann beanspruchen, falls sie neben einer zehnprozentigen Gewinnausschüttung an die Belegschaft weitere 75 % des Gewinns thesaurieren oder in den Provinzen Tarapacá und Antofagasta investieren.[2] Im Jahre 1965 wurde der Satz von 75 % auf 30 % herabgesetzt und der Raum für begünstigungsfähige Investitionen um die Provinz Atacama erweitert.[3]

- Departamente Pisagua und Iquique (in Zone I)
  Ebenfalls ab 1959 gilt hier eine entsprechende Sonderregelung.[4] Der ursprünglich auf 15 Jahre festgelegte Vergünstigungszeitraum wurde in der Weise verlängert, daß nach dem 5. 8. 1968 bestehende oder noch bis zum 31. 12. 1970 gegründete Unternehmen diese Vorteile für zehn Jahre beanspruchen können.[5]

- Departamente Tocopilla und Taltal (in Zone II) sowie Chañaral (in Zone III)
  Es gelten hier die gleichen Bestimmungen wie für die vorher genannten Departamente.[6]

- Provinz Antofagasta (in Zone II) und Provinz Atacama (in Zone III)
  Die in diesen Provinzen nach dem 15. 5. 1964 zur Verarbeitung lokal geförderter Minerale gegründeten Unter-

1) Art. 25 Abs. 1 a Gesetz Nr. 13.039
2) Art. 107 Gesetz Nr. 15.575
3) Art. 25 Abs. 2 Gesetz 16.253 (DO 19.5.65)
4) Art. 12 Abs. 1 a Gesetz Nr. 12.937 i.V.m. Art. 107 Gesetz 15.575 und Art. 25 Abs. 2 Gesetz Nr. 16.253
5) Art. 10 Abs. 1 S. 1 Gesetz Nr. 16.894
6) Art. 24 Abs. 1 a Gesetz Nr. 12.937

nehmen erhalten die gleichen Steuervergünstigungen wie Unternehmen der Departamente Pisagua und Iquique.[1] Auch gilt hier die zeitliche Regelung entsprechend.[2]

- Provinzen Chiloé und Aysén (in Zone X) sowie Provinz Magallanes (Zone XI)
  Industrieunternehmen, die bei ihrer Produktion ausschließlich nationale Rohstoffe verwenden, erhalten eine Ermäßigung von der Einkommensteuer in Höhe von 90 %. Beträgt der Anteil der ausländischen Rohstoffe an den insgesamt verbrauchten weniger als 40 %, wird eine Ermäßigung von 80 % gewährt. Voraussetzung in beiden Fällen ist, daß die Unternehmen 10 % des Gewinnes an die Belegschaft ausschütten und 30 % des Gewinnes thesaurieren oder innerhalb der Präferenzzone investieren. Die Vergünstigungen werden für einen Zeitraum von 15 Jahren gewährt, sofern die Unternehmen bei Inkraftsetzen des Gesetzes bestanden oder nicht später als fünf Jahre danach gegründet wurden.[3]

1.3.2. Allgemeine Dezentralisierung

Soweit Unternehmen nicht durch regionale Sonderstatute gefördert werden, sehen überregionale Förderungsstatute Zoll- und Steuervorteile für Unternehmen vor, die entweder für die wirtschaftliche Entwicklung der verschiedenen Zonen von besonderer Bedeutung sind oder zur Diversifizierung regionaler Produktionsstrukturen beitragen.

1.3.2.1 Einfuhrbegünstigungen

Kapitalgüterimporte können abgabefrei oder bei Abgabenermäßigungen von 50 % und 10 % durchgeführt werden, soweit nicht schon besondere Einfuhrbegünstigungen gelten

1) Art. 106 Gesetz Nr. 15.575 i.V.m. Art. 24 Abs. 1 a Gesetz Nr. 12.937 sowie Art. 107 Gesetz Nr. 15.575 und Art. 25 Abs. 2 Gesetz Nr. 16.253

2) Art. 10 Abs. 1 S. 1 Gesetz Nr. 16.894

3) Art. 1 und 11 Gesetz Nr. 16.813 (DO 6.5.68)

oder in Übereinstimmung mit dem Vertrag von Montevideo zur Gründung der Lateinamerikanischen Freihandelszone Sonderregelungen zur Anwendung kommen. Der Import von Kapitalgütern wird allerdings dann nicht begünstigt, wenn diese für die Departamente Santiago und Pedro Aguirre Cerda bestimmt sind oder bereits im Lande selbst hergestellt werden.[1)]

Die Ermäßigungssätze richten sich nach der Bedeutung der Industrien für die jeweilige Zone.[2)] In der folgenden Übersicht sind die Sätze für die wichtigsten der sog. fortschrittlichen Industrien dargestellt.

Darüber hinaus wurde die Möglichkeit eingeräumt, bei Einfuhr von Kapitalgütern für Industrien, die für eine Region von fundamentaler Bedeutung sind oder zur Lösung wirtschaftlicher und sozialer Probleme beitragen, aber durch bestehende Vergünstigungen nicht ausreichend gefördert erscheinen, einheitliche Ermäßigungssätze von 100 %, 80 % oder 50 % anzuwenden.[3)]

1.3.2.2. Einkommensteuervergünstigungen

Nach dem mehrmals geänderten DFL 375 (DO 4.8.53) erhalten Industrien, die bis zum 31. 12. 1973 außerhalb der Provinz Santiago eine Produktion aufnehmen, die es in der gleichen Gattung in Chile oder in der Niederlassungsprovinz nicht gibt, Einkommensteuervergünstigungen, sofern der Anteil der importierten Rohstoffe an den insgesamt verbrauchten Rohstoffen weniger als 50 % ausmacht.[4)]

---

1) Art. 1, 6, 7 und 8 Dekret Nr. 2.198 (DO 24.10.66)

2) Art. 2 und 3 Dekret Nr. 2.198

3) Art. 4 Dekret Nr. 100 (DO 27.5.68)

4) Art. 1 i.V.m. Art. 2 und 3 Abs. 1 DFL 375. Die in Art. 3 Abs. 1 festgelegte Gültigkeitsdauer von fünf Jahren wurde zweimal, zuletzt durch Art. 141 II c Gesetz Nr. 16.840 (DO 24.5.68) verlängert. Die nach Art. 2 Abs. 1 von der Vergünstigung ausgeschlossene Provinz Santiago wurde durch Art. 1 Gesetz Nr. 12.992 (DO 24.9.58) mit Ausnahme des Departaments Santiago in das Vergünstigungsgebiet einbezogen. Diese Änderung wurde jedoch wieder durch Art. 13 Gesetz Nr. 15.564 (DO 14.2.64) rückgängig gemacht.

Tabelle 1:
Ermäßigung von Einfuhrabgaben nach Zonen und Produkten

Zone	Departamente und Provinzen	Kupferprodukte	(Petro-)chem. Grundstoffe für die nichtchemische Industrie	(Petro-)chem. Grundstoffe für die chem. Industrie	Bau- und Transportmaschinen	Motoren, Transformat., Schweißapparate	Maschinen für Land- und Forstwirtschaft	Maschinen für den Industriesektor	Autoindustrie	Metallindustrie
I	Tarapacá			100						50
II	Antofagasta	100		100				100		50
III	Atacama	100		100						
	Coquimbo			50			50	100		
IV	Aconcagua	100							100	
	Valparaíso	100	100	100		50			100	50
V	O'Higgins	100		100		100			100	
	Colchagua									
VI	Curicó									
	Talca						50			
	Maule									
	Linares									
VII	Ñuble						50			
	Concepción	100	100	100	100	100	100	100	100	50
	Arauco									
	Bío-Bío									
	Malleco									
VIII	Cautín						50			
IX	Valdivia			100	100		100	100		
	Osorno						100			
X	Llanquihue									
	Chiloé									
	Aysen									
XI	Magallanes		100	100						
ZM	Santiago (ohne Dep. Santiago u. Pedro Aguirre C.	100			50	50			50	50

Anmerkung: Für alle übrigen Region-Produkt-Kombinationen gilt ein Ermäßigungssatz von 10 %

Industrie im Sinne des Gesetzes ist auch ein Kleinunternehmen (industria casera).[1] Eine Produktion der gleichen Gattung ist dann gegeben, wenn die Artikel ähnlich oder analog in ihrer physischen, chemischen oder bakteriologischen Zusammensetzung sind, denselben Zwecken dienen und gegeneinander austauschbar sind.[2]

Treffen die Vergleichskriterien auf keines der in der Niederlassungsprovinz (in Chile) hergestellten Güter zu, so kann das neue Unternehmen bei ausschließlichem Verbrauch einheimischer Rohstoffe eine Ermäßigung von 50 % (60 %) und bei einem Verbrauch an importierten Rohstoffen von weniger als 50 % eine Ermäßigung von 20 % (30 %) erhalten.[3] Die Vergünstigungen werden für einen Zeitraum von zehn Jahren nach Produktionsaufnahme gewährt.[4]

1.4. Exportförderung

Maschinen und maschinelle Anlagen zur ausschließlichen Herstellung von Exportprodukten können ohne Einfuhrabgaben eingeführt werden.[5] Außerdem werden nach dem Exportförderungsgesetz Nr. 16.528 (DO 17.8.66)[6] und dem hierzu ergangenen Anwendungsdekret Nr. 1.270 (DO 17.10.66) neben einer generellen Befreiung von bestimmten Abgaben (a) weitere Abgaben auf Antrag erlassen, falls es

---

1) Art. 1 Abs. 1 b und c Dekret Nr. 194 (DO 12.6.54) mit Entscheidung Nr. 34.201 Contraloría General vom 9. 8. 1956, vgl. G. Lafourcade J., Beneficios de que gozan las Nuevas Industrias, in: Revista de Derecho Económico, Jg. 1, April/Juni 1963, Nr. 3, S. 33

2) Art. 1 Abs. 1 g Dekret Nr. 194

3) Art. 2 DFL 375

4) Art. 3 DFL 375

5) Art. 1 DFL 257 (DO 4.4.60)

6) Das Exportförderungsgesetz (Ley de Estímulos a las Exportaciones) Nr. 16.528 trat an die Stelle des Förderungsdekretes DFL Nr. 256 (DO 4.4.60), das bereits die wesentlichen Vorteile des neuen Gesetzes enthielt. Vgl. P. Fernández B., El Fomento de las Exportaciones, Santiago 1968, S. 19

sich um den Export solcher Güter handelt, die aus ausschließlich für den Export produzierenden Betrieben oder Betriebsabteilungen stammen (b). Bei Nichtbeantragung kann von einer Draw-back-Regelung, welche die Bestimmung über die generelle Befreiung unberührt läßt, Gebrauch gemacht werden (c).[1] Die Vorteile des Exportförderungsgesetzes gelten für den ausländischen Investor nur, falls nicht in das Genehmigungsdekret die im DFL 258 für Exportunternehmen vorgesehenen Bestimmungen aufgenommen wurden.[2]

(a) Die generelle Förderung besteht im wesentlichen in der Befreiung von Stempelgebühren, Umsatzsteuern auf den Auslandsverkauf und bestimmten Dienstleistungsteuern.[3]

(b) Die auf Antrag zusätzlich gewährten Befreiungen erstrecken sich vor allem auf Einfuhrabgaben und Umsatzsteuern auf ausländische Vorprodukte.[4]

(c) Die Rückvergütungssätze betragen im Höchstfalle 30 % vom fob- oder cif-Wert. Dieser Prozentsatz kann auch dann nicht überschritten werden, wenn Abgaben auf importierte Maschinen Berücksichtigung finden.[5] Einmal in die Vergünstigungsliste aufgenommene Produkte können frühestens nach drei Jahren mit einer Auslauffrist von 180 Tagen zurückgezogen werden. Dies gilt entsprechend für Reduzierungen. Werden bis zum Ende des Monats Januar, der unmittelbar nach Ablauf der Dreijahresfrist folgt, Produkte nicht aus der Liste gestrichen oder Sätze nicht reduziert, gilt die Vergünstigung automatisch für weitere drei Jahre.[6]

---

1) Art. 20 Abs. 2 Dekret 1.270

2) Vgl. P. Fernández B., a.a.O., S. 21

3) Art. 3 Gesetz Nr. 16.528 i.V.m. Art. 18 Ziff. 1 - 19 Dekret Nr. 1.270

4) Art. 11 Abs. 1 i.V.m. Art. 19 Abs. 5 Ziff. 1 - 13 Dekret Nr. 1.270

5) Art. 5 Abs. 1 und Art. 7 Gesetz Nr. 16.528

6) Art. 5 Abs. 4 - 6 Gesetz Nr. 16.528

2. Transfer- und Konvertibilitätsgarantien

Der Einkommen- und Retransfer sowie die Bereitstellung von Devisen können entweder in einem auf der Grundlage des DFL 258 abgeschlossenen Investitionsvertrag oder im Wege der zertifikativen oder vertraglichen Zusicherung durch die Zentralbank garantiert werden.

2.1. Absicherung im Investitionsvertrag

Im Rahmen eines Investitionsvertrages können dem Investor die im folgenden dargelegten Garantien gewährt werden:

- Garantie des Gewinn- und Retransfers

  Anders als im DFL 437, in dem generell festgelegt war, daß Retransfers vom sechsten Jahr nach der Investition in jährlichen Raten bis zu 20 % des eingebrachten Kapitals erfolgen konnten,[1] läßt DFL 258 den Vertragspartnern die Möglichkeit einer individuellen Vereinbarung. Lediglich ist vorgesehen, daß die zum Retransfer freigegebenen Kapitalbeträge mit den auf die eingeräumte Vergünstigungsfrist aufgeteilten Abschreibungsbeträgen übereinzustimmen haben.[2] Die Vergünstigungs- oder Garantiezeit wurde in beiden Statuten für den Regelfall auf zehn Jahre festgelegt.[3]

  Nachdem durch DFL 258 auch die Kapitaleinbringung in Form von Krediten gefördert wird, sichert man in den Investitionsverträgen den Tilgungstransfer in der Regel derart zu, daß das Kapital nach einem tilgungsfreien Zeitraum in gleichen Jahresraten abgezogen werden darf. Werden Devisen zur Finanzierung von Bau- oder Installationsvorhaben eingebracht, gilt diese Regelung ebenfalls.

---

1) Art. 5 Abs. 1 DFL 437

2) Art. 9 a DFL 258

3) Art. 5 Abs. 1 i.V.m. Art. 7 Abs. 1 DFL 437 und Art. 30 DFL 258

Die mit dem eingebrachten Kapital erwirtschafteten Erträge können nach beiden Statuten ins Ausland transferiert werden.[1] Macht der Investor von seinem Transferrecht vorübergehend keinen Gebrauch, gelten nach DFL 258 innerhalb der für das eingebrachte Kapital festgelegten Vergünstigungsfrist automatisch die eingeräumten Vergünstigungen und Garantien, soweit die zum Transfer freigestellten Kapitalerträge reinvestiert werden.[2] DFL 437 sah vor, daß die automatisch einsetzenden Vorteile bei Reinvestition für weitere zehn Jahre gültig waren.[3]

- Garantie des Zugangs zum Devisenmarkt
  In Verbindung mit den Transfergarantien wird dem Investor in den Investitionsverträgen ebenfalls der Zugang zum Devisenmarkt garantiert. Erwähnt DFL 258 ausdrücklich die Möglichkeit der Garantiegewährung, ist im DFL 437 diese aus einer Verfahrensregelung zur Devisenbereitstellung zu entnehmen.[4]

2.2. Absicherung über die Zentralbank

Transferiert ein ausländischer Investor Devisen nach Chile, so stellt die Zentralbank unter der Voraussetzung, daß es sich nicht um Devisen aus einem Außenhandelsgeschäft handelt, dem Devisenanbieter auf Antrag ein auf den Namen lautendes unübertragbares Einschreibungszertifikat (Zertificado de Inscripción) aus. Gegen Vorlage dieses Zertifikates bei der Zentralbank oder einer Geschäftsbank kann das eingebrachte Kapital ganz oder teilweise retransferiert werden. Ebenso können auf diese Weise die mit dem eingebrachten Kapital erwirtschafteten Erträge transferiert werden, soweit die Zentralbank den Transfer autorisiert.[5]

---

1) Art. 5 Abs. 1 a DFL 437 und Art. 9 b DFL 258
2) Art. 29 DFL 258
3) Art. 6 und 7 DFL 437
4) Art. 9 c DFL 258 und Art. 12 DFL 437
5) Art. 14 Dekret 1.272

Da das Einschreibungszertifikat lediglich den Transfer im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen garantiert, muß der Marktteilnehmer Bestimmungsänderungen gegen sich gelten lassen.[1] So wurden beispielsweise die Ende 1968 erfolgten Deviseneinbringungen von dem ab Anfang 1969 geltenden Verbot betroffen, innerhalb eines Jahres nach der Deviseneinbringung Zinsen zu transferieren.[2]

Der Retransfer von Devisen sowie der Transfer der mit den eingebrachten Devisen erzielten Erträge kann ebenfalls über die Zentralbank vertraglich abgesichert werden.[3] Zum Abschluß eines solchen Vertrages, der außerdem die Transfer- und Umtauschmodalitäten festlegt, erließ die Zentralbank folgende Richtlinien:

- Der Zweck der Devisenverwendung muß im Interesse der nationalen Wirtschaft liegen.
- Der eingebrachte Betrag lautet über mindestens 100.000 Dollar.
- Die Devisen können frühestens vom vierten Jahr nach ihrer Einbringung in Jahresraten von höchstens 20 % retransferiert werden.
- Im Falle der Gewährung eines Kredites an ein nationales Unternehmen übersteigt der Zins nicht den üblichen Marktzins.
- Die Devisen werden nicht zur Importfinanzierung eingebracht.[4]

---

1) Normas Vigentes sobre Aportes de Capitales Extranjeros, in: Banco Central, Boletín Mensual, Nr. 462, August 1966, S. 1202

2) Circular Nr. 1.137 vom 30. 1. 1969, in: Banco Central, Boletín Mensual, Nr. 492, Februar 1969, S. 196

3) Art. 16 Dekret Nr. 1.272

4) Circular Nr. 673 vom 2. 6. 1966, in: Banco Central, Boletín Mensual, Nr. 461, Juli 1966, S. 1046

3. Kapitel: Analyse und Beurteilung der Förderungsprogramme

Die Beurteilung der Förderungsprogramme stützt sich auf die Analyse zweier Problemkreise. Da der Staat es individuellen Entscheidungsträgern überläßt, mit seiner Hilfe zur Verwirklichung bestimmter wirtschaftspolitischer Ziele beizutragen, werden zunächst die von den Maßnahmen ausgehenden Investitionsimpulse untersucht (Effizienzanalyse). Im Anschluß daran soll geprüft werden, ob und inwieweit Direktinvestitionen geeignet sind, diese Ziele zu verwirklichen helfen (Konsistenzanalyse).

A. Investitionsimpulse durch Förderungsmaßnahmen

Vorab sind die Wirkungen der Förderungsmaßnahmen vor dem Hintergrund der allgemeinen Determinanten zur Durchführung von Direktinvestitionen zu analysieren. Die gewonnenen Ergebnisse dienen dann der unter Berücksichtigung des Befragungsbefundes vorzunehmenden Beurteilung der praktischen Relevanz der Förderungsmaßnahmen.

I. Analyse der Förderungswirkungen

Der Einfluß von Vergünstigungen und Garantien auf die Investitionsentscheidung läßt sich nur im Hinblick auf ihre Anreiz- und Kompensationsfunktionen bei alternativen Investitionszielen innerhalb bestimmter gesamtwirtschaftlicher und politischer Rahmenbedingungen analysieren. Während die Motive bei Investitionen in Industrie- und Entwicklungsländern ähnlich oder völlig verschieden sein mögen, kann doch davon ausgegangen werden, daß die zumindest in größeren Gruppen von Entwicklungsländern vorzufindenden Rahmenbedingungen ähnlich sind und sich stark von denen industrialisierter Länder unterscheiden.

1. Wahl zwischen Industrie- und Entwicklungsländern

Das von der Bundesrepublik gehandhabte Instrumentarium zur Förderung von Direktinvestitionen im Ausland umfaßt mit den steuerlichen Förderungsmaßnahmen Regelungen des Außensteuerrechts. Bei der Erörterung der möglichen Förderungswirkungen könnte man somit zunächst die Frage stellen, inwieweit überhaupt außensteuerrechtliche Regelungen zur Beseitigung internationaler Wettbewerbsverzerrungen eine von der Besteuerung unabhängige Investitionsentscheidung zulassen. Dann erst wäre zu prüfen, ob sich Investitionskapital durch Förderungsmaßnahmen verstärkt in Entwicklungsländer lenken ließe. Der Übersichtlichkeit und Einfachheit wegen soll im folgenden jedoch umgekehrt verfahren werden. Zunächst werden die steuerlichen Förderungsmaßnahmen im einzelnen auf ihre Fähigkeit untersucht, die internationale Standortwahl zugunsten der Entwicklungsländer zu beeinflussen. Danach wird die Frage nach der steuerlichen Wettbewerbsneutralität gestellt. Abschließend folgt eine Erörterung der kredit- und risikopolitischen Maßnahmen.

1.1. Beeinflussung durch steuerpolitische Maßnahmen

Naturgemäß fällt dann bei der Untersuchung des steuerpolitischen Instrumentariums den Maßnahmen die größte Bedeutung zu, die allein bei Investitionen in Entwicklungsländern Anwendung finden und für die es generell anwendbare komplementäre Begünstigungen im Falle von Auslandsinvestitionen nicht gibt. Deswegen werden zuerst die Auswirkungen des Bewertungsabschlages und der steuerfreien Rücklage als wichtigste Maßnahmen mit Ausschließlichkeitscharakter untersucht. Im Anschluß daran folgt eine Untersuchung der allgemeinen und besonderen Maßnahmen zur Erleichterung der internationalen Kapitalbewegungen sowie der unilateralen und bilateralen Maßnahmen zur Beseitigung der internationalen Wettbewerbsverzerrungen.

1.1.1. Risikominderung durch Bewertungsabschlag und steuerfreie Rücklage

Ihrem wirtschaftlichen Ergebnis nach stellen Bewertungsabschlag und steuerfreie Rücklage Finanzierungshilfen dar, die das mit der Durchführung von Investitionen in Entwicklungsländern eingegangene Risiko reduzieren. Soll der Bewertungsabschlag das allgemeine und latente Risiko abdecken, so trägt die wieder aufzulösende Rücklage dem erhöhten Anlaufrisiko Rechnung.[1] Zu den Risiken, mit denen sich ein Investor im Entwicklungsland ständig konfrontiert sieht, zählen nach Meinung der "Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer" unter anderem mangelhafte infrastrukturelle Voraussetzungen, eine hohe Importabhängigkeit, generell höhere Herstellkosten sowie schlechtere Reparatur- und Wartungsbedingungen. Als Anlaufrisiken, also jene Risikofaktoren, die ein Erreichen der Rentabilitätsgrenze hinauszögern, werden in erster Linie die Ausbildungskosten für einheimische Arbeitskräfte und der hohe Personalaufwand für vorübergehend entsandte Experten angesehen.[2]

Wäre es nicht zu den Vergünstigungen des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes gekommen, hätten doch nach den allgemeinen Bewertungsregeln des Einkommensteuerrechts die erhöhten Risiken bei Investitionen in Entwicklungsländern Berücksichtigung finden müssen, da davon auszugehen ist, daß der Kapitalwert einer Investition in einem Entwicklungsland unter dem einer gleich hohen Investition im Inland oder in einem Industrieland liegt, somit also im Falle der Veräußerung der Wert der Wirtschaftsgüter aus der Sicht eines Käufers

---

1) Vgl. H. Paulick, Entwicklungshilfe durch private Unternehmer, in: Finanzarchiv, n.F., Bd. 27 (1968), S. 329

2) Stellungnahme der "Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer" zum Entwicklungshilfe-Steuergesetz, in: Handbuch der Entwicklungshilfe, II A 84 11 BR, S. 44

niedriger sein würde. Die Nichtzulassung einer Teilwertabschreibung unter dem Vorwand, der Investor hoffe letztlich doch, daß sich die Aufwendungen lohnen, steht einmal im Widerspruch zu den auf das Stichtagprinzip abgestellten Bewertungsregeln und würde zum anderen nicht der Tatsache gerecht, daß die Zeit der spekulativen Gewinne wohl ein für allemal vorüber ist.[1)]

Es stellt sich nun die Frage, ob der Bewertungsabschlag und die steuerfreie Rücklage einen Vorteil bringen, der die mit einer Investition in einem Entwicklungsland verbundenen Risiken zu neutralisieren vermag. Bei Feststellung der betriebswirtschaftlichen Auswirkungen ist zwischen der Steuerstundung und der Steuerermäßigung zu unterscheiden.[2)] Die durch beide Vergünstigungen entstehende Hilfe läßt sich für eine Kapitalanlage - beispielsweise in Höhe von 100 DM - wie folgt ermitteln:

Kapitalanlage	100 DM
./. Bewertungsabschlag (15 %)	15 DM
Aktivwert	85 DM
./. Rücklage (50 % von 85 DM)	42,5 DM
Bilanzansatz	42,5 DM

Bei einer Gesamtsteuerlast (Körperschaft- und Gewerbeertragsteuer)[3)] von 57 % beträgt somit die Steuerersparnis durch

Bewertungsabschlag	8,55 DM
und Rücklage	24,25 DM
insgesamt	32,80 DM

1) Vgl. H.A. Fischer, Entwicklungshilfe und Steuern, Besteuerung der Einkünfte - Besteuerung der Investitionen, Institut "Finanzen und Steuern", Heft 61, Bonn 1960, S. 47 f. und H. Paulick, a.a.O., S. 328 ff.

2) Vgl. U. Börnstein, Entwicklungshilfe-Steuergesetz, Kommentar, Schriftenreihe zum Handbuch der Entwicklungshilfe, Heft 12, Baden-Baden 1964, S. 19

3) siehe nächste Seite

Diese Steuervergünstigung ist für den Investor jedoch nur dann von Vorteil, wenn er im Investitionsjahr oder in der nach § 10 d EStG festgelegten Frist ausreichende Gewinne erzielt.[1)]

Will man die Vorteile aus der Steuerstundung und Steuerermäßigung auf einen Nenner bringen, so müssen die Zinsen, die der Unternehmer für die Steuerersparnis im Laufe der Zeit an eine Bank zu zahlen hätte, berücksichtigt werden. Dies kann dadurch geschehen, daß man die Zinseszinswirkungen auf den Zeitpunkt der Investition bezieht.[2)]

Der Zeitwert des Bewertungsabschlages für die betriebswirtschaftliche Nutzungsdauer einer Kapitalanlage läßt sich nach dem Ausdruck

$$z_b = B\ t \left(1 - \frac{1}{(1+i)^q} \right)$$

ermitteln. Für die Rücklage, die nach sechs Freijahren innerhalb weiterer sechs Jahre wenigstens jährlich mit einem Sechstel gewinnerhöhend aufzulösen ist, kann der Zeitwert durch die folgende Formel[3)] bestimmt werden:

$$z_r = R\ t \left(1 - \frac{1}{m} \frac{(1+i)^m - 1}{i\ (1+i)^{n-1}} \right)$$

Berechnung der Gesamtsteuerlast (ohne Gewerbekapital- und Vermögensteuer):

Gewinn	100
./. GewESt (15 %) $(\frac{15}{100} \times \frac{1}{115})$ 100	13,04
	86,96
./. KSt (51 %)	44,35
Gewinn nach Steuern	42,61
Steuerlast	57,39

1) Der Steuervorteil kann allerdings auch erhalten bleiben, wenn auf der Grundlage eines Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrages ein interner Verlustausgleich stattfindet.

2) Vgl. U. Börnstein, a.a.O., S. 19 f.

3) Es wird hier die Praenumerando-Rentenaufzinsung zugrunde gelegt.

Es bedeuten:

B = Bewertungsabschlag	q = Jahre der Nutzungsdauer
R = Rücklage	m = Jahre der Auflösungsfrist
t = Steuersatz	n = Jahre zwischen Rücklagenbildung und endgültiger -auflösung
i = Zinssatz	

Unterstellt man für Kapitalanlagen in Entwicklungsländern eine betriebswirtschaftliche Nutzungsdauer von 20 Jahren,[1] ergibt sich bei einem Zinssatz von 6,5 % und einem Steuersatz von 57 % eine Vergünstigung von 6,12 DM je 100 DM, während der Zeitwert der Rücklage unter Zugrundelegung der gesetzlichen Fristen 9,95 DM beträgt. Der Ertragsvorteil aus Bewertungsabschlag und steuerfreier Rücklage beläuft sich somit auf (6,12 + 9,95 =) 16,07 DM oder rund 16 % des eingebrachten Kapitals.

In Wirklichkeit ist der Anteil der Vergünstigung am gesamten Investitionsaufwand geringer, da Ausgaben für Vorbereitungsarbeiten (pre-investment costs) sowie anteilige Gemeinkosten außer Ansatz bleiben.[2] Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, daß der Bewertungsabschlag auf Investitionen im Umlaufvermögen entfällt.

Das allgemeine (wirtschaftliche) Risiko wird vom Investor vielfach wohl mit einem Bewertungsabschlag von 15 % auch nicht als hinreichend gedeckt angesehen, wie dies dadurch zum Ausdruck gekommen ist, daß unter Verzicht auf die Vergünstigungen des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes bei der Bewertung der Kapitalanlagen in Entwicklungsländern Teilwertabschreibungen von 20 - 30 % vorgenommen wurden.[3] Laut BFH-Urteil vom 23. 9. 1969 ist die Abschreibung einer Beteiligung auf den niedrigeren Teilwert aber nur dann zugelassen, wenn Ereignisse eingetreten sind, die die Annahme rechtfertigen, daß zum Bilanzstichtag die Wiederbeschaffungs-

1) Vgl. U. Börnstein, a.a.O., S. 20 f.

2) Vgl. U. Börnstein, Die wirtschaftlichen Vorteile des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes für den Unternehmer, in: Der Betrieb, 1964, Nr. 10, S. 306

3) Vgl. H. Paulick, a.a.O., S. 330

kosten einer Beteiligung unter den seinerzeit aufgewendeten Anschaffungskosten liegen. Anlaufverluste werden gewöhnlich von einer Teilwertabschreibung ausgeschlossen.[1)]

In der bereits erwähnten Stellungnahme der "Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer" wird denn auch die nach Rechtsprechung und Verwaltungsübung erst nach fünf Jahren vornehmbare Teilwertabschreibung im Falle einer konkreten Wertminderung für Investitionen in Entwicklungsländern als unzureichend angesehen.

Außerdem fragt es sich, ob die Auflösung der Rücklage nicht zu früh beginnt, wenn man von der Faustregel ausgeht, daß bei der Errichtung der Produktionsanlagen etwa zwei Jahre vergehen, weitere zwei Jahre für die Einarbeitung benötigt werden und in den beiden Jahren darauf ein mehr oder weniger ausgeglichenes Ergebnis erzielt wird.[2)]

Die Aufnahme bestimmter langfristiger Darlehn in den Vergünstigungskatalog trägt der Tatsache Rechnung, daß Unternehmen vielfach parallel zum Erwerb von Beteiligungen oder zur Erweiterung ihrer ausländischen Tochtergesellschaften Direktinvestitionen in Form von Darlehn vornehmen. Diese Art der Direktinvestition hat nämlich für den Investor den Vorteil, daß die Zinsen bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns abzugsfähig sind und keine Erhöhung der Dritthaftung entsteht.

Wichtiger als die Begünstigung von Darlehn (zur Finanzierung des Anlagevermögens) ist aber die Gewährung einer steuerfreien Rücklage auf Erst- und Erhöhungsinvestitionen im Vorratsvermögen, weil langfristige Darlehn viel-

---

1) BFH-Urteil IR 71/67 vom 23. 9. 1969, BStBl 1970 II S. 87
Vgl. auch A. Hillert, Teilwertabschreibung bei Auslandsinvestitionen, in: IWB, Fach 3, Gr. 4, S. 107 f.

2) Vgl. W. Scheiterle, Die Auswirkungen des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes, in: Die Wirtschaftsprüfung, 20. Jg. (1967), S. 341

fach zur Finanzierung des Umlaufvermögens gegeben werden.[1] Wenn Steuerpflichtige auch bestrebt sind, den Bestand und die Zusammensetzung des Umlaufvermögens zum Stichtag so zu gestalten, daß steuerliche Vorteile in einem Höchstmaß anfallen, ist doch zumindest bei Produktionsbetrieben in der Regel nicht zu erwarten, daß diese nach Erlangung des Steuervorteils ihre Vorratsläger aus Risikogründen über einen längeren Zeitraum wieder möglichst niedrig halten, wie das in einem Bericht der Bundesregierung allgemein erwartet wird.[2] Zur Vermeidung von Betriebsstockungen, die etwa durch Einfuhrbeschränkungen und schleppende Behandlung von Einfuhren durch die Zollbehörden entstehen können, ist der Investor nicht selten gezwungen, zum Anlagevermögen vergleichsweise hohe Kapitalbeträge im Vorratsvermögen zu binden.[3] Darüber hinaus benötigen verschiedene Branchen ohnehin große Vorratsläger, wie dies beispielsweise bei der metallverarbeitenden und chemischen Industrie oder bei Montagebetrieben der Fall ist.[4]

Die Zulassung einer steuerfreien Rücklage auf Erst- oder Erhöhungsinvestitionen im Umlaufvermögen[5] begünstigt nicht nur Großunternehmen, die unter dem Zwang der Aus-

1) Vgl. H. Flick, Rechtstatsachen zum Entwicklungshilfe-Steuer-Änderungsgesetz, in: Finanz-Rundschau, 22. Jg. (1967), S. 471

2) Bericht der Bundesregierung zur Entschließung des Deutschen Bundestages vom 11. Dez. 1963 betr. Einbeziehung des Umlaufvermögens in die Begünstigungen des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes (BTD IV/2133)

3) Freilich ist auch denkbar, daß die Produktions- und Aufbereitungsanlagen im Vergleich zu den importierten Halbwaren und Rohstoffen verhältnismäßig geringwertig sind. Vgl. Bericht der Bundesregierung (BTD IV/2133)

4) Vgl. U. Börnstein, Entwicklungshilfe-Steuergesetz, Kommentar, a.a.O., S. 23

5) Ein Bewertungsabschlag wird nicht gewährt, da das Umlaufvermögen schneller umschlägt als Anlagekapital amortisiert wird und somit Umlaufvermögen geringerem Risiko ausgesetzt ist. Weiterhin würde durch die Gewährung eines Bewertungsabschlages eine Gleichbehandlung des Umlaufvermögens nicht mehr gewährleistet sein. Bei Kapitalanlagen in Form von Einlagen in Personengesellschaften oder Zuführungen in Betriebstätten wäre nämlich der Bewertungsabschlag beim Vorratsvermögen selbst vorzunehmen und bei der Veräußerung wieder

lastung neuer Kapazitäten an dem Absatz von Vorprodukten an ihre Tochtergesellschaften interessiert sind. Für kleinere und mittlere Unternehmen könnte gerade die Begünstigung des Vorratsvermögens ein Grund sein, eine Weiterverarbeitung auf höherer Verarbeitungsstufe - und somit bei reduziertem Anlagekapital - eher in Erwägung zu ziehen.

Zusammenfassend läßt sich aber sagen, daß die Vorteile des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes kaum die mit Investitionen in Entwicklungsländern verbundenen Risiken zu neutralisieren vermögen. Die Vergünstigungen des Gesetzes dürften eher im Hinblick auf die Finanzierung eines geplanten Projektes von Bedeutung sein. So kann angenommen werden, daß durch eine vom Gesetz bewirkte Steuerersparnis die Zinskosten einer weitgehenden Kreditfinanzierung über einen (Tilgungs-)Zeitraum von zwölf Jahren gedeckt sind.[1)]

Ein derartiger Finanzierungsvorteil mag nur in seltenen Fällen den Anstoß für Investitionen in Entwicklungsländern geben. Entscheidend bleibt, ob die Erhaltung oder Erhöhung des Kapitalwertes einer Investition (aus der Sicht des Gesamtunternehmens) während eines bestimmten Zeitraumes dem Investor als ausreichend gesichert erscheint. Da die wirtschaftlichen Risiken in Entwicklungsländern in starkem Maße politisch bedingt sind, hängt die Investitionsentscheidung letztlich von der Einschätzung der politischen Lage und ihrer weiteren Entwicklung im

---

gewinnerhöhend aufzulösen, während bei Kapitalanlagen in Form von Beteiligungen an Kapitalgesellschaften oder bei Gewährung von beteiligungsähnlichen Darlehn der Bewertungsabschlag bei den Kapitalanlagen vorzunehmen wäre und von einer Veräußerung des Vorratsvermögens unberührt bliebe. Vgl. Längsfeld, Erläuterungen zum Gesetz über steuerliche Maßnahmen zur Förderung von privaten Kapitalanlagen in Entwicklungsländern, a.a.O., S. 8

1) Vgl. U. Börnstein, Die wirtschaftlichen Vorteile des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes für den Unternehmer, a.a.O., S. 306

einzelnen Land ab. Somit dürften Finanzierungsvorteile überwiegend nur geplante Investitionen im Hinblick auf ihr Volumen beeinflussen. Diese Vermutung mag insbesondere auf Investitionen großer Unternehmen zutreffen.

In verschiedenen Fällen kann aber auch der Erhöhungseffekt ausbleiben, wenn Unternehmen, wie es aus einem Bericht der Bundesregierung hervorgeht, vermutlich mit Rücksicht auf die Gewinnlage oder aus bilanziellen Überlegungen die Vorteile des Gesetzes nicht voll ausschöpfen.[1] Mit letzterem dürfte die Zwischenschaltung einer Basisgesellschaft gemeint sein, die eine Inanspruchnahme der Vergünstigungen ausschließt.

Abschließend bleibt zu vermerken, daß kleinere und mittlere Unternehmen, für die in erster Linie der Erwerb von Beteiligungen "durch Einkauf" in Betracht kommt, weniger angesprochen werden, da nur anläßlich einer Gründung oder Kapitalerhöhung erworbene Beteiligungen als förderungswürdig gelten.[2]

1.1.2. Erleichterungen der internationalen Kapitalbewegungen

Die steuerlichen Maßnahmen zur Erleichterung internationaler Kapitalbewegungen erstrecken sich auf die Übertragung von Beteiligungen sowie auf die Einbringung materieller und immaterieller Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens.

1.1.2.1. Steuerneutrale Übertragung von Wirtschaftsgütern

Die Aufhebung der Pflicht zur Aufdeckung und Versteuerung stiller Reserven bei Sacheinlagen gem. § 3 EntwHStG verschont den Investor davor, einen Gewinn zu versteuern,

1) Bericht der Bundesregierung zur Entschließung des Deutschen Bundestages vom 11. Dez. 1963 betreffend das Entwicklungshilfe-Steuergesetz (BTD V/1257)

2) Vgl. H. Flick, a.a.O., S. 471

dessen Realisierung in der Zukunft ohnehin nicht sicher ist. Während sich der Gesetzgeber im Falle des Erwerbs von Beteiligungen an Kapitalgesellschaften damit begnügt, daß erst bei späterer Veräußerung oder Entnahme der Beteiligung die stillen Reserven aufgedeckt und versteuert werden, verzichtet er bei Sacheinlagen in Personengesellschaften oder bei Überführung von Sachwerten in Betriebstätten in einem Entwicklungsland, mit dem ein DBA besteht, endgültig auf die Versteuerung, da mit der Überführung die Sachwerte aus der deutschen Besteuerung vollständig ausscheiden.[1] Dem Investor wird somit eine Entscheidung zur Überbewertung gebrauchter Anlagen erleichtert; denn ein Steuervergleich kann sich auf die von einem höheren Importwert zu zahlenden Einfuhrzölle einerseits und auf die zukünftigen Steuereinsparungen aus Abschreibungen nach dem erhöhten Einbringungswert andererseits beschränken.[2] Zu berücksichtigen ist jedoch, daß ein Bewertungsabschlag und eine steuerfreie Rücklage sich nach dem letzten Buchwert zu bemessen haben.[3]

Eine steuerneutrale Übertragung stiller Reserven trägt der Tatsache Rechnung, daß Auslandsinvestitionen vielfach aus Kapitalmangel oder in Verbindung mit der Gewährung von Nutzungsrechten im Wege der Ausgliederung und Übertragung von Sachwerten durchgeführt werden. Außerdem bietet diese Vergünstigung einen Anreiz, Maschinen und maschinelle Anlagen, die aus Rationalisierungsgründen ausgegliedert werden, nicht zu verkaufen, sondern in Entwicklungsländern im Rahmen einer Direktinvestition einzubringen, wo es an Spezialisten zur Bedienung und Wartung höherwertiger, automatisch arbeitender Anlagen mangelt.[4]

1) Vgl. U. Börnstein, Entwicklungshilfe-Steuergesetz, Kommentar, a.a.O., S. 53 f.

2) Vgl. H. Kormann, Die Steuerpolitik der internationalen Unternehmung, 2. erw. Aufl., Düsseldorf 1970, S. 186 f.

3) Vgl. U. Börnstein, a.a.O., S. 55

4) Vgl. U. Börnstein, a.a.O., S. 52 f. und H. Debatin, Neugestaltung der Besteuerung von Auslandsinvestitionen, in: Deutsche Steuer-Zeitung, 57.Jg. (1969), S. 279 f.

Die steuerliche Bevorzugung von Investitionen durch Sacheinlagen in Entwicklungsländern wurde durch die generelle Möglichkeit der Bildung einer steuerfreien Rücklage in Höhe der bei Übertragung von Wirtschaftsgütern aufzudeckenden stillen Reserven (§ 1 AIG) teilweise neutralisiert. Zudem scheint es nicht erforderlich zu sein, daß der Steuerpflichtige mit den im Zusammenhang von Sacheinlagen erworbenen Anteilen allein, sondern mit bereits bestehenden Anteilen eine Beteiligung im Sinne des § 152 Abs. 2 AktG erwirbt.[1] Bei Einlagen in eine Personengesellschaft in einem DBA-Land scheidet zwar der Verzicht auf eine Gewinnrealisierung ebenfalls aus,[2] jedoch ist das Bestehen einer Schachtelbeteiligung nicht erforderlich, da hier die Begünstigung auf die Einlagen abstellt.[3]

Da aber im Falle des Beteiligungserwerbs eine vorzeitige Auflösung der Rücklage nur erforderlich ist, sofern die mit einer Sacheinlage erworbene Beteiligung veräußert oder in das Privatvermögen überführt wird, kann der Steuerpflichtige eine vorherige, nicht im Zusammenhang mit der Einbringung von Wirtschaftsgütern erworbene Beteiligung veräußern, ohne die Rücklage auflösen zu müssen.[4] Sinkt allerdings im Falle einer teilweisen Veräußerung der Restanteil unter 25 % des Nennkapitals, dürften die gesamten Rücklagen aufzulösen sein.[5]

---

1) Vgl. J. Dobelke, Das Steueränderungsgesetz 1969, in: Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 22 (1969), S. 618

2) Vgl. H. Debatin, a.a.O., S. 280 sowie BFH-Urteil I 266/65 vom 16. 7. 1969, BStBl 1970 II, S. 175, wonach eine Gewinnrealisierung zwingend ist.

3) Vgl. J. Dobelke, a.a.O., S. 619

4) Vgl. G. Söffing, Zweifelsfragen zum Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft (Teil 2), in: Finanz-Rundschau, 26. Jg. (1971), S. 265 f.

5) Vgl. J. Dobelke, a.a.O., S. 619

Kommt eine wirtschaftliche Weiterverwendung von Maschinen und maschinellen Anlagen eher bei Investitionen in Entwicklungsländern in Frage, ist der Übertragung von Fabrikations-Know-how, Patenten und Warenzeichen insbesondere bei grenzüberschreitenden Kooperationen auf der Basis von (gegenseitigen) Kapitalbeteiligungen größere Bedeutung beizumessen. Problematisch sind jedoch die Fälle, in denen es sich um immaterielle Wirtschaftsgüter handelt, die der Unternehmer selbst geschaffen hat, da gem. § 5 Abs. 2 EStG ein Aktivierungsverbot entsprechend dem Aktiengesetz neu statuiert wurde. Geht man vom Förderungszweck des Gesetzes aus, dürfte eine weite Auslegung erlaubt sein, so daß auch selbst geschaffene, nicht aktivierbare immaterielle Wirtschaftsgüter, die der Abnutzung unterliegen, unter diese Begünstigung fallen. Hinzu kommt noch, daß es sich hierbei wahrscheinlich um den wichtigsten Anwendungsfall des § 1 Abs. 1 AIG handelt.[1)]

Wenn die hier für Industrie- und Entwicklungsländer erwähnten Investitionsmöglichkeiten in der Praxis auch kaum Gegenstand einer alternativen Investitionsentscheidung sein mögen, dürfte von der Vergünstigung nach § 1 AIG auf Grund der zwischen Industrieländern steigenden Kooperationsmöglichkeiten zunehmend Gebrauch gemacht werden, während die Anwendungsmöglichkeit des § 3 EntwHStG eher geringer wird, da Entwicklungsländer Investitionen durch Überführung gebrauchter Kapitalgüter und Einbringung immaterieller Güter immer abweisender gegenüberstehen. Geht man auch davon aus, daß ein Kapitalbedarf zum Erwerb von Schachtelbeteiligungen an Kapitalgesellschaften in Industrieländern sehr hoch sein mag, lassen sich doch die

---

1) Vgl. H.P. Reuter, Das Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Auslandsinvestitionen, Teil A: Überführung abnutzbarer Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens in das Ausland, in: IWB, Fach 3, Gr. 1, S. 266

Voraussetzungen für eine Inanspruchnahme der Vergünstigung dadurch eher erfüllen, daß bestehende Anteile bei der Bestimmung der Anteilshöhe Berücksichtigung finden. Zum anderen ließe sich ein fehlender Anteil im Wege einer gegenseitigen Beteiligung beschaffen.

1.1.2.2. Steuerneutrale Übertragung von Beteiligungen

Die durch § 4 AIG erfolgte Klarstellung, daß die bei Veräußerung von Anteilen an inländischen Kapitalgesellschaften aufgedeckten stillen Reserven nach § 6 b EStG auch steuerfrei auf neu erworbene Anteile an ausländischen Kapitalgesellschaften übertragbar sind,[1] scheint grundsätzlich Beteiligungen an Gesellschaften in Entwicklungsländern gleichermaßen den Weg zu öffnen. Da aber ein steuerneutraler Beteiligungswechsel über die Grenze die Neuordnung der Beteiligungen eines internationalen Konzerns wesentlich erleichtert,[2] wird unter Berücksichtigung der sich in Industrieländern bietenden wirtschaftlichen und technischen Möglichkeiten einerseits und des steigenden Konkurrenzdrucks andererseits vor allem die internationale Konzernbildung im EG-Raum gefördert werden, so daß dieser Vergünstigung im Hinblick auf Investitionen in Industrieländern praktisch größere Bedeutung zukommt.

Die Gewährung einer den steuerlichen Gewinn mindernden Rücklage in Höhe von 50 % der Anschaffungskosten beim Erwerb von DEG-Anteilen an Unternehmen in Entwicklungsländern bietet kaum ein geeignetes Mittel, eine bestehende Kapitalbeteiligung zu verstärken. Sofern nämlich das betroffende Unternehmen Gewinn abwirft oder doch langfristig mit Erfolg zu arbeiten verspricht, wird aller

1) Vgl. H. Debatin, a.a.O., S. 281

2) Vgl. H.P. Reuter, Das Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Auslandsinvestitionen, Teil D: Übertragung stiller Reserven auf Anteile an ausländischen Kapitalgesellschaften, in: IWB, Fach 3, Gr. 1, S. 299 f.

Wahrscheinlichkeit nach der Investor auch ohne diese Vergünstigung einen weiteren Anteil, dessen Anschaffungskosten sich auch um stille Reserven erhöhen mögen, übernehmen wollen. Demgegenüber dürfte aber auch ein verstärktes Bemühen der ausländischen Behörden bestehen, selbst die Anteile zu übernehmen oder diese auf private Kapitalgeber des Landes übergehen zu lassen.

Bei schlechten Erfolgsaussichten dagegen bietet die Vergünstigung kaum einen Anreiz zur Übernahme eines weiteren Anteils, es sei denn, der Investor kann auf Grund einer verstärkten Beteiligung seine Position gegenüber dem inländischen Unternehmenspartner weiter ausbauen. Denkbar ist aber auch, daß seine Position durch ein Schrumpfen seines Know-how-Vorsprungs dennoch schwächer ist als bei Produktionsbeginn. Will die DEG jedoch ihren Anteil abstoßen, obwohl die Anlaufschwierigkeiten noch nicht überwunden sind oder neue Schwierigkeiten im Produktions- und Geschäftsablauf aufgetreten sind, dürfte sich spätestens beim Beteiligungswechsel der Wert ihrer Beteiligung durch eine vorzunehmende Teilwertabschreibung für den Erwerber mindern, so daß ein endgültiger Finanzierungsvorteil ohnehin wohl attraktiver ist als eine durch die Bildung der steuerfreien Rücklage erzielbare Liquiditätshilfe, deren Höhe sich zudem nach den gesunkenen Anschaffungskosten bemessen würde.

1.1.3. Beseitigung internationaler Wettbewerbsverzerrungen

Nachdem die Vergünstigungen des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes und die Maßnahmen zur Erleichterung der internationalen Kapitalbewegungen nach dem Auslandsinvestitionsgesetz erörtert wurden, bleibt zu fragen, in welchem Maße die steuerliche Erfassung von Einkünften und Verlusten aus Direktinvestitionen im Ausland wettbewerbsneutral ist. Die steuerliche Wettbewerbsneutralität kann nach den Postulaten der Kapitalimport- und Kapitalexportneutralität bemessen werden. Verlangt die Importneutralität die Anwendung des

Territorialprinzips, so hat zur Wahrung der Kapitalexportneutralität eine Besteuerung im Kapitalgeberland unter Anrechnung der ausländischen Steuer zu erfolgen.[1] Unterstellt man nun, daß Unternehmen einen Gewinntransfer nach einer bestimmten Zeit zumindest nicht grundsätzlich ausschließen,[2] und geht man davon aus, daß in Entwicklungsländern einer niedrigeren Direktsteuer in der Regel höhere Investitionsrisiken und ein relativ enges Angebot an staatlichen Leistungen gegenüberstehen,[3] ist zu untersuchen, inwieweit die Regelungen zur Vermeidung einer Doppelbesteuerung dem Investor die Vorteile aus einer niedrigeren Besteuerung belassen und damit dem Postulat der Kapitalimportneutralität genügen. Unter Berücksichtigung der Sonderrisiken ist die Regelung zur Verlustanrechnung dagegen im Vergleich zur Behandlung inländischer Verluste zu prüfen. In diesem Falle ist somit vom Postulat der Kapitalexportneutralität auszugehen.

1.1.3.1. Vermeidung von Doppelbesteuerungen

Zur Vermeidung einer doppelten Besteuerung aus konkurrierenden Ansprüchen zweier Staaten wurden Grundsätze für die Abgrenzung und Aufteilung nationaler Besteuerungsansprüche sowie Methoden zur Respektierung dieser Grundsätze entwickelt.[4] Zu diesen Methoden zählen unilaterale

1) Vgl. A.J. Rädler, Beseitigung der steuerlichen Wettbewerbsverzerrungen bei Auslandsinvestitionen - Ein Gebot der Stunde, in: Finanz-Rundschau, 25. Jg. (1970), S. 33

2) Zur Problematik der Maximierung des bei der Muttergesellschaft verfügbaren Gewinns gegenüber der Maximierung des bei ihren Tochtergesellschaften verfügbaren Gewinns vgl. H. Kormann, a.a.O., S. 41 ff.

3) Vgl. P.B. Richman, Taxation of Foreign Investment Income, Baltimore 1963, S. 7

4) Zur neueren Entwicklung der Grundsätze und Methoden der Vermeidung einer Doppelbesteuerung vgl. u.a. OECD, Draft Double Taxation Convention on Income and Capital, Paris 1963; H. Debatin, Standort und Orientierung des deutschen internationalen Steuerrechts, in: Finanz-Rundschau,

Maßnahmen und zwischenstaatliche Verträge zur Vermeidung der Doppelbesteuerung (Doppelbesteuerungsabkommen), deren Bestimmungen gegenüber den einseitig getroffenen Regelungen als lex specialis Vorrang haben.

1.1.3.1.1. Unilaterale und bilaterale Regelungen

Als einseitige Maßnahmen enthält das deutsche Steuerrecht Bestimmungen zur Steueranrechnung und -pauschalierung. Außerdem schloß die Bundesrepublik mit insgesamt 25 Staaten, darunter mit sieben außereuropäischen Entwicklungsländern, Doppelbesteuerungsabkommen ab.[1)]

1.1.3.1.1.1. Anrechnung ausländischer Steuern

Nach den mit Wirkung ab 1957 in das Einkommen- und Körperschaftsteuergesetz aufgenommenen Bestimmungen zur Steueranrechnung sind die im Ausland erhobenen Quellenabzugsteuern, die der deutschen Einkommen- oder Körperschaftsteuer entsprechen, auf die deutsche Einkommen- oder Körperschaftsteuer anrechenbar, die auf die ausländischen Einkünfte entfällt. Die auf die Auslandseinkünfte entfallende deutsche Einkommen- oder Körperschaftsteuer ist in der Weise zu ermitteln, daß die sich nach dem Gesamteinkommen (einschließlich der ausländischen Einkünfte) ergebende Steuer im Verhältnis der Auslandseinkünfte zu den Gesamteinkünften aufgeteilt wird.[2)]

Ausländische Steuern sind jedoch nicht anrechenbar, sofern diese nicht für das gesamte Staatsgebiet, sondern nach Gesetzen einer Provinz, eines Landes oder einer Gebietskörperschaft des ausländischen Staates erhoben werden.[3)] Nicht anrechenbare Steuern, die aber auf Einkünfte ent-

---

25. Jg., Nr. 1, 8. 1. 1970, S. 4 ff. und K. Mielke, Grundzüge der deutschen Doppelbesteuerungsabkommen, in: IWB, Fach 3, Gr. 2, S. 243 ff.

1) Siehe Seite A 2 f.

2) § 34 c Abs. 1 EStG und § 19 a Abs. 1 KStG

3) § 68 a EStDV

fallen, die der deutschen Einkommen- oder Körperschaftsteuer unterliegen, können wie Sonderausgaben vom Gesamtbetrag der Einkünfte abgezogen werden.[1)]

Mit Wirkung vom 1. 1. 1972 sieht das Außensteuerreformgesetz[2)] bei der Besteuerung von Einkünften aus ausländischen Tochtergesellschaften die indirekte Steueranrechnung vor. Als auszugleichende Steuervorbelastung gilt danach auch die ausländische Körperschaftsteuer, die auf den ausgeschütteten Gewinn der ausländischen Tochtergesellschaft entfällt.[3)] Ist eine Tochtergesellschaft in einem Entwicklungsland ansässig, wird unterstellt, daß der anrechenbare Betrag der ausländischen Gewinnsteuer dem der deutschen Körperschaftsteuer entspricht,[4)] was im Ergebnis eine steuerfreie Übernahme der Dividenden bedeutet.[5)] Darüber hinaus sieht das Reformgesetz eine Befreiung von der Gewerbe- und Vermögensteuer bei ausländischen Tochtergesellschaften vor.[6)]

1.1.3.1.1.2. Pauschalierung der inländischen Steuer

Bei der Einführung der Anrechnungsmethode hat der Gesetzgeber die obersten Finanzbehörden ermächtigt, mit Zustimmung des Bundesministers der Finanzen die auf ausländische Einkünfte entfallende deutsche Einkommen- oder Körperschaftsteuer ganz oder zum Teil zu erlassen oder

1) § 34 c Abs. 6 EStG i.V.m. § 68 f EStDV sowie § 19 a Abs. 1 S. 2 KStG

2) Art. 2 des Gesetzes zur Wahrung der steuerlichen Gleichmäßigkeit bei Auslandsbeziehungen und zur Verbesserung der steuerlichen Wettbewerbslage bei Auslandsinvestitionen (Außensteuerreformgesetz - AStRefG)

3) § 19 a Abs. 2 KStG i.d.F. des AStRefG

4) § 19 a Abs. 3 KStG i.d.F. des AStRefG

5) Vgl. E. Weber, Beteiligungen an ausländischen Gesellschaften bei der Körperschaft-, Gewerbe- und Vermögensteuer, in: IWB, Fach 3, Gr. 1, S. 373 ff.

6) § 9 Ziff. 7 GewStG (Ziff. 7 durch Art. 3 AStRefG eingefügt), vgl. auch E. Weber, a.a.O., S. 378

in einem Pauschbetrag festzulegen, wenn es aus volkswirtschaftlichen Gründen zweckmäßig oder die Steueranrechnung besonders schwierig ist.[1] Auf Grund dieser Ermächtigung erging 1959 der sog. Pauschalierungs-Erlaß,[2] der jedoch den Begünstigungsspielraum mit einem Pauschsatz von 25 % nur teilweise ausnutzte. Dieser Satz kann auf Einkünfte aus ausländischen Betriebstätten und Anteilen an ausländischen Personengesellschaften sowie auf Einkünfte der Kapitalgesellschaften aus wesentlichen Beteiligungen an ausländischen Kapitalgesellschaften angewandt werden.

1.1.3.1.1.3. Doppelbesteuerungsabkommen

Bei Bestehen eines Doppelbesteuerungsabkommens finden im allgemeinen folgende Regeln Anwendung:

- Einkünfte aus ausländischen Betriebstätten und Personengesellschaften unterliegen nur der ausländischen Besteuerung.[3]
- Dividenden aus wesentlichen Beteiligungen an ausländischen Kapitalgesellschaften sind von der deutschen Besteuerung freigestellt[4] (Anwendung des Schachtel-

---

1) § 34 c Abs. 3 EStG und § 19 a Abs. 1 S. 2 KStG

2) Erlaß betr. Pauschalierung der Einkommensteuer und Körperschaftsteuer für ausländische Einkünfte (sog. Pauschalierungs-Erlaß) vom 8. 7. 1959 (BStBl 1959 II S. 109)

3) Vgl. Hohensee-Bellstedt, Die Besteuerung international verflochtener Gesellschaften, 2. Aufl., Köln-Marienburg 1970, S. 126 ff. und 152 f.

4) Die beim inländischen Schachtelprivileg anfallende Nachsteuer bei Einbehaltung der Dividenden (§ 9 Abs. 3, § 19 Abs. 5 KStG) entfällt beim ausländischen Schachtelprivileg, da in der Regel im Ausland kein gespaltener Körperschaftsteuersatz zur Anwendung kommt. Vgl. Hohensee-Bellstedt, a.a.O., S. 173

privilegs über die Grenze).[1] Die im Ausland erhobene Quellensteuer ist durch die Festlegung eines Höchstsatzes begrenzt.[2] Stammen Dividenden aus unwesentlichen Beteiligungen, ist die Bundesrepublik zur Besteuerung berechtigt. Die im Ausland einbehaltene Quellensteuer wird im Anrechnungsverfahren berücksichtigt.[3]

- Bei Zinsen und Lizenzgebühren[4] ist die Quellenbesteuerung begrenzt oder ausgeschlossen. Einbehaltene Quellensteuern werden auf die inländische Steuer angerechnet.[5]

1.1.3.1.2. Einkommenswirkungen

Die folgende Untersuchung erstreckt sich auf die Besteuerung von Gewinnen, Zinsen und Lizenzgebühren.

1.1.3.1.2.1. Besteuerung von Auslandsgewinnen

Da der Erwerb von Beteiligungen die wichtigste Form der Direktinvestition sowohl in Industrie- als auch in Ent-

---

1) Nicht zur Anwendung kommt das Schachtelprivileg nach den DBA mit Ägypten, Finnland, Griechenland, Italien, Österreich und der Schweiz. Vgl. J. Thiel, Schachteldividenden in Doppelbesteuerungsabkommen, in: IWB, Fach 3, Gr. 2, S. 238

2) Nach 13 DBA beträgt die Quellensteuer 15 v.H. Bei Schachtelbeteiligungen liegt der Steuersatz mitunter noch darunter. Acht Abkommen sehen keine Begrenzung vor. Vgl. J. Thiel, Besteuerung ausländischer Dividenden nach den geltenden deutschen Doppelbesteuerungsabkommen, in: IWB, Fach 3, Gr. 2, S. 210 und H. Debatin, a.a.O., S. 14

3) § 68 g EStDV. Vgl. Hohensee-Bellstedt, a.a.O., S. 171

4) Als Lizenzgebühren zählen in der Mehrzahl der DBA auch Vergütungen für die Überlassung gewerblicher Erfahrungen (Know-how). Vgl. F. Kröger, Die Besteuerung von know-how-Einnahmen, in: NWB, Fach 3, S. 3242 f.

5) Vgl. Hohensee-Bellstedt, a.a.O., S. 174

wicklungsländern darstellt, liegt es nahe, zunächst die Unterschiede in der Steuerbelastung von Beteiligungsgewinnen zu untersuchen.[1)]

Auf Anhieb sollte man annehmen, daß die steuerliche Endbelastung von Einkünften aus wesentlichen Beteiligungen in Industrie- und Entwicklungsländern etwa gleich ist, da die steuerliche Freistellung von Einkünften aus Industrieländern wegen der in diesen Ländern geltenden hohen Direktsteuern kaum einen Vorteil bringt. In Wirklichkeit ist aber der im Inland verfügbare Betrag nach Steuern bei Gewinnen aus Entwicklungsländern oft erheblich kleiner als bei Gewinnen aus Industrieländern. Dies ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß bei der Anrechnungsmethode die Gewerbeertragsteuer nicht entfällt und die ausländische Körperschaftsteuer nur im Abzugsverfahren berücksichtigt wird, wodurch Beteiligungen in Entwicklungsländern, die eine zur Dividendensteuer relativ hohe Körperschaftsteuer erheben, zusätzlich benachteiligt werden. Andererseits ist auch das Steuerniveau in der Regel zu hoch, als daß eine Steuerpauschalierung gegenüber der Steueranrechnung von Vorteil ist.

Im Rahmen der Einkommen- und Gewerbeertragbesteuerung läßt sich die Wirkung der Anrechnungsmethode unter der Voraussetzung, daß sich die steuerlichen Gewinnbegriffe decken, am Beispiel[2)] der Dividendenausschüttung einer deutschen Tochtergesellschaft in Chile wie folgt darlegen:

---

1) Etwa 80 % aller deutschen Auslandsinvestitionen erfolgen durch Beteiligungserwerb. Vgl. H.P. Reuter, Das Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Auslandsinvestitionen, Teil C: Verluste ausländischer Tochtergesellschaften, in: IWB, Fach 3, Gr. 1, S. 298 und Bericht der Bundesregierung zur Entschließung des Deutschen Bundestages vom 11. Dez. 1963 betr. das Entwicklungshilfe-Steuergesetz (BTD V/1257 vom 28. 12. 1966)

2) Vgl. R.J. Northmann, Die Besteuerung deutscher Privatinvestitionen in Chile, Schriftenreihe "Steuern in Entwicklungsländern" der Forschungsstelle für internationales Steuerrecht München, Heft 3, Herne 1967, S. 90

Gewinn der ausländischen Tochtergesellschaft		100 WE
./. chilenische Körperschaftsteuer: 35 %		35 WE
Ausschüttungsbetrag		65 WE
./. chilenische Dividendensteuer: 37,5 %		24,4 WE
Transferbetrag		40,6 WE
./. deutsche Steuer:		
a) Gewerbeertragsteuer		
15 % auf den um die Gewerbeertragsteuer verminderten Ausschüttungsbetrag (65 ./. 8,5 =) 56,5		8,5 WE
b) Körperschaftsteuer		
51 % auf ebenfalls 56,5	28,8	
./. Anrechnung der chil. Dividendensteuer	24,4	4,4 WE
Verfügbarer Betrag nach Steuern:		27,7 WE

Weiterhin ergibt sich, daß nach der Anrechnungsmethode oder Steuerpauschalierung Steuervergünstigungen eines Entwicklungslandes infolge der konkurrierenden Steueransprüche letztlich ganz oder teilweise untergehen, wie dies am folgenden Beispiel[1] deutlich wird:

Dividenden aus ausländischer Beteiligung	100 WE
Gewinnsteuersatz im Entwicklungsland	40 %
Steuersatzermäßigung auf	10 %
Körperschaftsteuersatz im Kapitalexportland	51 %
Pauschalierungssatz im Kapitalexportland	25 %

Methode der steuerlichen Behandlung ausländischer Einkünfte	ohne Vergünstig.		mit Vergünstig.		Ersparnis
	zu versteuernd. Einkommen	Gewinn nach Steuer	zu versteuernd. Einkommen	Gewinn nach Steuer	
Freistellungsmethode (exemption system)	0	60	0	90	30
Anrechnungsmethode (credit syst.)	100	49	100	49	0
Pauschalierungsmethode (special rate system)	60	45	90	67,5	22,5

1) OECD, Fiscal Incentives for Private Investment in Developing Countries, Paris 1965, S. 46 f.

Gehen aber besondere Steuervorteile nach erfolgtem Gewinntransfer unter, können von Entwicklungsländern endgültig gewährte Vorteile nur den Effekt beschleunigter Abschreibungen haben, also nur eine mit Zinsgewinn verbundene, zeitlich begrenzte Liquiditätshilfe darstellen.

Die Nachteile der Anrechnungsmethode (direct credit system) wurden jedoch mit dem Außensteuerreformgesetz vom 8. 9. 1972, das für Beteiligungsgewinne aus Entwicklungsländern eine indirekte Anrechnung in Höhe der deutschen Körperschaftsteuer vorsieht, aufgehoben. Außerdem wird auf die Erhebung der Gewerbe- und Vermögensteuer verzichtet.[1)]

Die in jedem Falle nur für Gewinne aus wesentlichen Beteiligungen geltende Steuerfreistellung benachteiligt aber vor allem kleinere und mittlere Unternehmen, die oft nur Anteile geringeren Umfanges erwerben. Konnte sich die Kapitalrentabilität nach Ausschüttung und Steuern bisher auf weniger als ein Drittel reduzieren, dürften diese Unternehmen auch dann den Erwerb einer wesentlichen Beteiligung an Unternehmen in Industrieländern vorgezogen haben, wenn der Kapitalbedarf höher war als im Falle des Beteiligungserwerbs in Entwicklungsländern. Hohe Nebenkosten und Risiken ließen vielfach eine Lizenzvergabe und Lieferung von Halbprodukten als adäquate Form der Marktsicherung erscheinen.

Dennoch ist nicht zu vermuten, daß die Kapitalströme wegen fehlender Doppelbesteuerungsabkommen nachhaltig zuungunsten der Entwicklungsländer beeinflußt wurden, da der Hauptanteil der Direktinvestitionen ohnehin auf Konzerne entfällt, die auf Grund ihres Finanzpotentials verhältnismäßig wenig auf die in Entwicklungsländern erzielten Gewinne angewiesen sind und diese auch entspre-

---

1) Siehe Seite 75

chend langfristiger Unternehmensziele bei den Tochtergesellschaften thesaurieren oder aber die Nachteile der Anrechnungsmethode umgehen konnten, indem sie die Gewinne in sog. Steueroasen auffingen und bei vergleichsweise niedriger Besteuerung an andere Tochtergesellschaften im Ausland weiterleiteten.[1] Aber auch bei einer Gewinnrückführung durch eine Basisgesellschaft konnten die Gewinne einer Steuer entzogen werden, sofern diese nicht direkt, sondern über eine Gesellschaft in einem Abkommensland geleitet wurden, das einfließende Schachteldividenden von sich aus unversteuert läßt, wie dies beispielsweise für die Niederlande zutrifft.[2]

In überwiegendem Maße verwenden aber deutsche Unternehmen die im Ausland erwirtschafteten Gewinne zum Ausbau ihrer Auslandsunternehmen, um sich die Chancen für höhere Gewinne, ähnlich einem Wettenden auf der Rennbahn,[3] nicht entgehen zu lassen.[4]

1.1.3.1.2.2. Besteuerung von Zinsen und Lizenzgebühren

Im Rahmen der DBA erfolgt eine Besteuerung der Zinsen nach dem Wohnsitzlandprinzip. Lassen jedoch die Abkommen einen (reduzierten) Steuerabzug im Quellenland zu, kann dieser bereits die deutsche Einkommensteuer übersteigen.

---

1) Vgl. W. Timm, 30 internationale Steuerfälle aus der Praxis, Herne 1971, S. 18

2) Vgl. H. Debatin, Die Basisgesellschaft in der Wertung, in: Steuer und Wirtschaft, Teil I, 1967, Sp. 318. - Eine weitere Möglichkeit bietet sich im Wege der Tilgung von Gesellschafterdarlehn durch die Basisgesellschaft. Vgl. Hohensee-Bellstedt, a.a.O., S. 189 f. und H. Debatin, ebenda

3) Vgl. E.R. Barlow und I.T. Wender, Foreign Investment and Taxation, Englewood Cliffs 1955, S. 165 f.

4) In der Zeit von 1965 - 67 wurden von der verarbeitenden Industrie (ohne Chemie) über zwei Drittel der Auslandsgewinne reinvestiert. Vgl. G. Grosche und R. Lehmann-Richter, a.a.O., S. 55

Gewährt eine Muttergesellschaft ihrer Tochtergesellschaft beispielsweise ein Darlehn zu einem Zinssatz von 10 %, dessen Refinanzierung durch eine Kreditaufnahme zu 7 % erfolgt, würde eine Quellenabzugsteuer von 15 % auf den Bruttoertrag bereits so hoch sein wie eine im Wohnsitzland erhobene Steuer von 50 % auf den Nettoertrag.[1] Erheben Staaten, mit denen keine DBA bestehen, auf Zinseinkünfte den Normalsatz ihrer Quellenabzugsteuer, werden Finanzierungshilfen durch Weiterleitung von Darlehn oft gar nicht in Frage kommen, da die anrechenbare Abzugsteuer höher ist als die Wohnsitzsteuer.

Erfolgt dennoch eine Kreditvergabe in relativ hohem Maße, so hat dies seinen Grund in den Steuervorteilen gegenüber der Einbringung von Eigenkapital, die dadurch entstehen, daß Zinsen im Quellenland steuerlich abzugsfähig sind. Darüber hinaus mögen in verschiedenen Entwicklungsländern Zinsen bis zu einer bestimmten Höhe steuerfrei bleiben, so daß eine konzerninterne Kreditfinanzierung als Instrument der Steuerumgehung bei Gewinntransfers dient.[2] Zusätzliche Kapitalausstattungen wird der Investor bei inflationärer Geldentwertung nach Möglichkeit mit lokalen Krediten vornehmen. Sind diese nur unzureichend beschaffbar, lassen sich dann möglicherweise durch konzerninterne Lieferantenkredite bei steuerfreier Verzinsung und einer die Kursverluste berücksichtigenden Preisstellung sowohl steuerliche als auch währungsmäßige Nachteile umgehen.

Das Besteuerungsrecht für Lizenzgebühren und Know-how-Entgelte wird nach den DBA grundsätzlich ebenfalls dem Wohnsitzstaat zugewiesen. Hat der Lizenzgeber an der lizenznehmenden Gesellschaft in einem DBA-Land eine wesentliche Beteiligung inne, käme die Lizenzzahlung in Höhe eines erzielten Gewinns als steuersparende Form des Ein-

1) Vgl. H. Kormann, a.a.O., S. 197
2) ebenda

kommentransfers dann in Frage, wenn

$$T_w < 1 - (1 - T_q)(1 - t_q)$$

sein würde.[1)]

Es bedeuten: T_w = Gewinnsteuersatz im Wohnsitzland

T_q = Gewinnsteuersatz im Quellenland

t_q = Satz der Quellenabzugsteuer auf Dividendenausschüttung

Hierbei wird jedoch unterstellt, daß bei Lizenzgebühren eine im Ausland erhobene Quellenabzugsteuer in voller Höhe auf die Wohnsitzsteuer anrechenbar ist. Dieser Fall dürfte aber selten eintreten; denn wenn auch bei Industriestaaten die Gewinnsteuer im Quellenstaat über oder nur wenig unter der Gewinnsteuer im Wohnsitzstaat liegen mag, wird in der Regel der Quellenstaat seine Abzugsteuer von den Brutto-Lizenzbeträgen erheben, so daß selbst bei einer relativ niedrigen Abzugsteuer die Belastung höher sein kann als bei einer vom Nettoertrag zu zahlenden Wohnsitzsteuer. Darüber hinaus ist noch zu berücksichtigen, daß bei Lizenzzahlungen auf das Schachtelprivileg bei der Gewerbeertragsteuer verzichtet werden muß.[2)]

Im vertraglosen Zustand bietet sich die Zahlung von Lizenzgebühren selbst dann noch als steuersparende Form des Gewinntransfers an, wenn das Anlageland den Normalsatz seiner Quellensteuer erhebt, da in jedem Falle das Anrechnungsverfahren zur Anwendung kommt und sich somit

---

1) Es wird angenommen, daß der Gesamtgewinn (Q) nach Steuern

$$Q (1 - T_q)(1 - t_q)$$

beträgt. Vgl. H. Kormann, a.a.O., S. 187 f., wo allerdings die Vorteilhaftigkeit einer Dividendenausschüttung nach der Ungleichung $T_w - T_q > t_q$ bestimmt wird.

2) Vgl. H. Kormann, a.a.O., S. 191 ff. und A.J. Rädler, a.a.O., S. 32

steuerliche Vorteile daraus erzielen lassen, daß die bei der Tochtergesellschaft als Betriebsausgaben anfallenden Lizenzerträge die Bemessungsgrundlage für die ausländische Gewinnsteuer senken. Wird ein Gewinn von 100 WE als Lizenzertrag transferiert, ergibt sich im Falle einer Lizenzvergabe an eine chilenische Tochtergesellschaft[1] folgende Gesamtrechnung:

Lizenzertrag		100 WE
./. chil. Zusatzsteuer: 37,5 % (Quellenabzugsteuer)		37,5 WE
Transferbetrag		62,5 WE
./. deutsche Steuer:		
a) Gewerbeertragsteuer 15 % von (100 ./. 13 =)	87	13 WE
b) Körperschaftsteuer 51 % von 87	44,4	
./. chil. Zusatzsteuer	37,5	6,9 WE
Verfügbarer (Gewinn-)Betrag		42,6 WE

Falls sich der Unternehmensgewinn ausschließlich als Lizenzgebühr transferieren läßt, ermäßigt sich die Steuerlast um (42,6 ./. 27,7 =) 14,9 %.[2]

Kommt auf Lizenzgebühren allerdings eine erhöhte Quellensteuer zur Anwendung, ist es leicht möglich, daß diese nicht nur den sich aus der Sicht des Mutterunternehmens ergebenden betriebswirtschaftlichen Gewinn aufzehrt,[3] sondern auch Brutto-Lizenzerträge im Ausland steuerlich schlechter stellt als Dividendenausschüttungen. Eine durch DBA mit Entwicklungsländern angestrebte Begrenzung der Quellensteuer bei Lizenzgebühren[4] hat aber für den Fall einer konzerninternen Lizenzvergabe dann

1) Vgl. R.J. Northmann, a.a.O., S. 96

2) Siehe Seite 79

3) Vgl. A.J. Rädler, a.a.O., S. 32

4) Nach den Abkommen mit Argentinien, Israel, Ceylon, Iran und Thailand ist eine begrenzte Quellenabzugsteuer zugelassen. Vgl. F. Kröger, a.a.O., S. 576 f.

keine Bedeutung mehr, wenn diese Abkommen gleichzeitig das Schachtelprivileg über die Grenze für Dividendenausschüttungen vorsehen. Das Fehlen von DBA kann sich somit praktisch nur wegen der ungünstigeren Behandlung von Gewinntransfers nachteilig auf den Kapitalexport in die Entwicklungsländer ausgewirkt haben.

1.1.3.2. Steuerfreie Rücklage für Verluste

Setzt sich in den Entwicklungsländern das Bestreben weiter durch, ausländische Direktinvestitionen nur noch im joint venture mit einer Beteiligung von weniger als 50 % des Nennkapitals zuzulassen, so steht auch bei einer vergünstigungswirksamen Mindestbeteiligung von 25 % ein Erhöhungspielraum zur Verfügung, der nur halb so groß ist wie bei Beteiligungen an Kapitalgesellschaften in Industrieländern, da eine Ausweitung der Mehrheitsbeteiligung bis zur völligen Kapitalübernahme hier grundsätzlich möglich sein dürfte. Der Erhöhungsspielraum bei einer Kapitalanlage in einem Entwicklungsland kann noch eingeengt werden, indem Behörden des betreffenden Entwicklungslandes bei der Gründung eines Unternehmens darauf bestehen, daß das ausländische Engagement von mehr als einem Unternehmen getragen wird.

Da ein Verlust, der im Jahr der Rücklagenbildung und in den folgenden vier Jahren entsteht, nur jeweils entsprechend einer Erhöhung des Anteils am Nennkapital in Anrechnung kommt, ergeben sich - wie im folgenden Beispiel[1)] verdeutlicht - wesentliche Vorteile bei gegebenem Verlust eigentlich nur bei größerem Neuerwerb.

Es wäre noch zu erwähnen, daß die Summe aller Verlustrücklagen, die auf Grund einer Anteilserhöhung möglich sind, den Gewinn im Höchstfalle um den Betrag der betreffenden

1) Vgl. H. Debatin, Neugestaltung der Besteuerung von Auslandsinvestitionen, a.a.O., S. 278

Neueinbringung reduzieren dürfen, was einer Teilwertabschreibung der neu erworbenen Anteile auf Null entsprechen würde.[1)]

Beispiel zur Rücklagenbildung

Jahr	Neuerwerb in % des Nennkapitals	Beteiligung in % am Nennkapital der Auslandsgesellschaft	Rücklage bei einem Verlust von 100 der Auslandsgesellschaft
0	-	30	-
1	25	55	25
2	-	55	25
3	20	75	45
4	-	75	45
5	-	75	45
6	-	75	20

Obgleich die Rücklage nur auf Anlaufverluste beschränkt sein soll, können aber gerade bei schon relativ hohen Beteiligungsquoten nach weiterem Anteilserwerb auch Rücklagen auf normale Betriebsverluste gebildet werden.[2)] Dieser Vorteil kommt dem Investor vor allem bei Tochtergesellschaften in Industrieländern zugute, wenn Beteiligungserhöhungen in Entwicklungsländern immer mehr erschwert werden.

Liegt die Mehrheitsbeteiligung und damit das Übergewicht der Entscheidungsbefugnis in den Händen eines ausländischen Partners, wird der Anreiz, über eine weitere Kapitaleinbringung eine Erhöhung des Kapitalanteils zu erlangen, wohl primär von der Beurteilung der Unternehmensstrategie und den allgemeinen Gewinnerwartungen abhängen.

1) Vgl. G. Söffing, a.a.O., S. 270
2) Vgl. H. Debatin, a.a.O., S. 278 f.

Weiterhin ist zu beachten, daß die Rücklage um den Betrag zu vermindern ist, der auf den neu erworbenen Anteil als Teilwertabschreibung oder Bewertungsabschlag gemäß § 1 EntwHStG vorgenommen wird. Unterstellt man, daß bei Anlagen in einem Entwicklungsland auf den Beteiligungserwerb sogleich ein Bewertungsabschlag von 15 % erfolgt, kann durch die Verlustrücklage beim Beteiligungserwerb in einem Industrieland der Nachteil aus einer bei Anlaufverlusten nicht vornehmbaren Teilwertabschreibung gemildert oder aufgehoben werden.

Darüber hinaus bleiben steuerliche Vergünstigungen des Entwicklungslandes (z.B. Sonderabschreibungen) außer Betracht.[1] Ebenso bleiben Verlustvorträge aus früheren Jahren ausgeschlossen, da ein Verlust im Jahre des Beteiligungserwerbs oder in den vier folgenden Jahren entstanden sein muß.[2]

1.2. Beeinflussung durch kreditpolitische Maßnahmen

Zur Finanzierung von Investitionen in Entwicklungsländern wurden bis 1970 auf der Grundlage des ERP-Entwicklungshilfegesetzes von 1961 aus dem ERP-Sondervermögen Kredite in Höhe von rund 150 Mill. DM und ab 1963 von der DEG 157 Mill. DM zur Verfügung gestellt.[3][4] Vergleicht man die Gesamtsumme von 307 Mill. DM mit den zwischen 1963 - 70 vorgenommenen Investitionen in Entwicklungsländern von rund 4,3 Mrd. DM, so macht der Finanzierungsanteil nur etwa 7,1 % aus.[5]

---

1) Ausnahmen dürften jedoch die degressive Abschreibung, die Bewertungsfreiheit für geringwertige Wirtschaftsgüter und etwaige Pensionsrückstellungen sein. Vgl. H.P. Reuter, a.a.O., S. 286

2) Vgl. J. Dobelke, a.a.O., S. 622

3) Vgl. G. Wetzler, ERP-Kredite für die deutsche Wirtschaft, hrsg. vom BMWi, 1971, S. 60 und 146

4) DEG-Geschäftsbericht 1970, S. 11 f.

5) Siehe Seite A 5

Damit dürfte das Mobilisierungsvolumen ebenfalls nicht hoch sein. Geht man davon aus, daß Unternehmen sich zur Investition entschließen, sofern wenigstens ein Drittel der für das Vorhaben benötigten Finanzierungsmittel durch Investitionskredite gedeckt werden kann, würde das Volumen bei etwa 14 % der Gesamtinvestitionen liegen. Wurden die Investitionskredite jedoch überwiegend an mittelständische Unternehmen vergeben, für die in Anbetracht der mit Auslandsinvestitionen verbundenen Risiken eine Kreditfinanzierung über das nationale und internationale Bankensystem nicht möglich ist,[1] mag der unterstellte Mobilisierungseffekt von 1 : 2 eher noch zu hoch angesetzt sein.[2] Konnten zudem noch ohnehin finanzkräftige Unternehmen Finanzierungshilfen in Anspruch nehmen, ist damit zu rechnen, daß diese ihre Investitionen, wenn auch in geringerem Umfange, auch ohne Hilfe vorgenommen hätten. Aus diesen Gründen dürfte das Mobilisierungsvolumen im Höchstfalle etwa 10 % der gesamten Direktinvestitionen ausmachen.

Der geringe Anteil der Finanzierungshilfe wirft die Frage auf, ob die zur Verfügung stehenden Mittel zu gering waren oder die Nachfrage nach Finanzierungshilfen wegen ungünstiger Konditionen und langwieriger Abwicklungsverfahren hinter dem Angebot zurückblieb. In ihrem Jahresbericht für 1969 stellt die Kreditanstalt für Wiederaufbau fest, daß die Nachfrage nach Krediten aus dem ERP-Sondervermögen bei weitem nicht so groß war, wie bei Aufnahme des Programms erwartet wurde.[3] Daraus läßt sich

---

1) Vgl. D. Kebschull, Entwicklungspolitik, Eine Einführung, Düsseldorf 1971, S. 163

2) Der von der DEG ermittelte Mobilisierungseffekt von 1 : 5,6 dürfte viel zu hoch liegen, da sich dieser Effekt nicht allein (ohne Annahme über das Investitionsverhalten) aus der Relation Finanzierungshilfe / Gesamtinvestitionssumme bestimmen läßt. Vgl. DEG-Geschäftsbericht 1970, S. 11

3) KfW, Jahresbericht 1969, S. 105

wohl schließen, daß auch die Konditionen von den Investoren weitgehend nicht als akzeptabel angesehen wurden. Darüber hinaus darf angenommen werden, daß Unternehmen für eine oft bis zu einem Jahr dauernde Bearbeitungszeit kaum Verständnis haben.[1)]

Der Zusagespielraum der DEG wurde ebenfalls nicht voll genutzt, wie dies aus der Höhe der ausstehenden Einlagen auf das Stammkapital, den hohen Guthaben bei Kreditinstituten und dem Bestand an festverzinslichen Wertpapieren hervorgeht.[2)] Anhand der entsprechenden Zahlen darf angenommen werden, daß der Vergabespielraum bis 1970 mit Zusagen in Höhe von 157 Mill. DM nur zu etwa 75 % genutzt werden konnte. Der andererseits geringe durchschnittliche Finanzierungsanteil[3)] von 17,8 % mag darauf zurückzuführen sein, daß das Interesse bei kleinen und mittleren Unternehmen an der Finanzierungshilfe unter den Erwartungen lag und stattdessen größeren Unternehmen Hilfe in begrenzterem Umfange gewährt wurde.[4)]

Hemmend auf die Nachfrage nach Finanzierungshilfen durch die DEG kann sich in den vergangenen Jahren die Scheu der Investoren vor einer von der DEG angestrebten Projekt-Partnerschaft mit ausländischen Unternehmen (joint venture) ausgewirkt haben. Ebenso ist aber auch denkbar, daß ein lokaler Investitionspartner nicht gefunden werden konnte

---

1) Handelskammer Hamburg, a.a.O., S. 48

2) DEG-Geschäftsberichte 1968 - 1970

3) DEG-Geschäftsbericht 1970, S. 22 (eigene Berechnung)

4) Von seiten der DEG verlautete allerdings, daß nur sehr wenige Partner große Unternehmen sind. Andererseits wird zugegeben, daß die DEG eine Mischung der Beteiligungen nicht nur nach Ländern und Branchen, sondern auch nach der Größenordnung der Investoren vornimmt. Vgl.: DEG - Promotor von Auslandsinvestitionen, Interview mit Herbert Mittendorff, in: Wirtschaftsdienst, 49. Jg. (1969), S. 488

und somit die Beteiligung einer nationalen Entwicklungsbank von seiten der DEG empfohlen wurde.[1] Nicht zuletzt mögen erwartete Schwierigkeiten bei der Erreichung der Projektziele[2] und eine Offenlegung der Unternehmensunterlagen Investoren von der Beantragung abgehalten haben. Diese Hemmnisse werden in der Praxis nicht selten höher zu bewerten sein als die Vorteile, die sich daraus ergeben, daß die DEG mit einer Beteiligungsfinanzierung das Kapitalrisiko für ihren Anteil trägt und sich darüber hinaus aktiv für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit ausländischen Partnerunternehmen und Behörden einsetzt.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die Finanzierungsinstrumente wahrscheinlich ohne durchschlagende Wirkung auf die Investitionstätigkeit geblieben sind. Während nämlich bei Kreditaufnahmen nicht nur relativ hohe Zinsen zu zahlen sind, sondern auch auf Grund von Abwertungen des Anlagelandes höhere Beträge für die Tilgung bereitzustellen sind als ursprünglich zur Verfügung standen,[3] besteht bei einer Mittelbeschaffung im Rahmen einer Projekt-Partnerschaft die Furcht, nach Jahren immer mehr an Einfluß auf das Unternehmensgeschehen zu verlieren.

1.3. Beeinflussung durch risikopolitische Maßnahmen

Die Bedeutung der Investitionsförderungsverträge liegt für potentielle Investoren wohl weniger in der vertraglich begründeten Rechtssicherheit als in dem vom Vertragsstaat bekundeten Interesse an privaten Auslandsinvestitionen. Ein günstiges Investitionsklima ist somit eher Ursache als Folge eines derartigen bilateralen Vertrages.[4]

---

1) DEG-Geschäftsbericht 1971, S. 9

2) DEG-Geschäftsbericht 1971, S. 8

3) Vgl. H.-E. Scharrer, a.a.O., S. 70 f

4) Vgl. D. Haubold, Entwicklung und Förderung der amerikanischen Direktinvestitionen, in: H.-E. Scharrer (Hrsg.), Förderung privater Direktinvestitionen, a.a.O., S. 189

Da derartige Verträge Zulassungsverweigerungen nicht verhindern können, verbleibt dem Vertragsstaat auch das Recht, in Zulassungsurkunden den vertraglich festgelegten Schutz einzuschränken. Eine allgemeine Bezugnahme auf die jeweils geltende innerstaatliche Rechtsordnung kann zur Folge haben, daß spätere Gesetze dem Investitionsförderungsvertrag vorgehen.[1] So können dem Investor auch dann enteignungsähnliche Schäden entstehen, wenn sich der Vertragsstaat an den Grundsatz der Gleichbehandlung hält, aber die Aktionsmöglichkeiten im allgemeinen stark einengt. Diese Gefahr dürfte auch eher bestehen als die der Enteignung zum Zwecke des Allgemeinwohles, da viele Entwicklungsländer es im Hinblick auf staatliche Reaktionen vermeiden möchten, völkerrechtliche Verträge zu brechen.[2]

Zahlreiche Entwicklungsländer erwirken in Protokollen auch Ausnahmeregelungen von dem Prinzip der Inländergleichbehandlung, um sich eine größere Freiheit in der Gestaltung ihrer Wirtschaftspolitik zu bewahren.[3] In Protokollen oder Briefwechseln, die völkerrechtlich ebenso verbindlich sind wie die Verträge selbst, sind außerdem oft Beschränkungen des Transfers vereinbart. Überlassen die Verträge dem Anlageland und dem Investor, den Transfer im Investitionsvertrag frei zu regeln, sind kleinere Investoren besonders benachteiligt, weil ihnen eigentlich nur die Wahl zwischen Annahme der vom Vertragsstaat festgelegten Bedingungen oder Investitionsverzicht bleibt.[4]

Da sich unter den Vertragsstaaten viele, oft noch junge Staaten befinden, deren politische Entwicklung schwer vor-

---

1) Vgl. R. Berger, a.a.O., S. 581

2) Vgl. H. Götz, Viele Risiken lauern in Entwicklungsländern auf den Investor, in: Blick durch die Wirtschaft, 20. 10. 1970, S. 5

3) Vgl. G. Langer, Die Bestimmungen von Investitionsförderungsverträgen (Text und Kommentar zum Mustervertrag), in: Handbuch der Entwicklungshilfe, II A 65 2 BR, S. 8

4) Vgl. R.Berger, a.a.O., S. 583

aussehbar ist und deren Märkte und infrastrukturelle Voraussetzungen unzureichend sind, läßt sich auch erklären, daß bisher an den meisten dieser Länder der Strom der Direktinvestitionen praktisch vorbeifloß.

Größere Bedeutung ist dagegen den Kapitalanlagegarantien beizumessen, da sich aus diesen für den Investor im Garantiefall gegenüber dem Bund ein Rechtsanspruch auf Entschädigung ableiten läßt. Es wurden aber dennoch bis Ende 1970 nur rund 21 % der gesamten Investitionen in Entwicklungsländern versichert. Der relativ geringe Anteil mag darauf zurückzuführen sein, daß die Investitionen überwiegend von Konzernen vorgenommen wurden, die in ihrem weltweiten Beteiligungsnetz einen konzerninternen Risikoausgleich besitzen und nur besonders risikoreiche oder überdurchschnittlich hohe Investitionen gegen politische Risiken absichern. Weiter ist zu berücksichtigen, daß über Basisgesellschaften gehaltene Beteiligungen nicht unter den Rechtsschutz der Anlagegarantien fallen.[1)]

Wie aus der folgenden Tabelle hervorgeht, gelten Investitionen in Afrika und Asien als besonders risikoreich.

Tabelle 2: Bedeutung der Kapitalanlagegarantien bei Investitionen in den einzelnen Erdteilen bis Ende 1970

Erdteil	Bestände der Direktinvestitionen (in Mill. DM)	Kapitalanlagegarantien (in Mill. DM)	Anteil der Garantien am Investitionsbestand
Afrika	1.002,9	557,6	56 %
Mittel- und Südamerika	3.664,7	456,1	12 %
Asien	440,1	210,7	48 %
Europa	1.104,5	92,3	8 %

Quelle: H. Krägenau, a.a.O., S. 582

1) Vgl.: Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, in: Handbuch der Entwicklungshilfe, II A 62 1 BR, S. 18

Daraus mag auch der Schluß zu ziehen sein, daß mit zunehmender Wirtschaftsentwicklung die Bedeutung der Absicherung gegen politische Risiken abnimmt. Außerdem kann sich in einem Land durch zahlreiche Auslandsunternehmen eine wirtschaftliche Macht bilden, die den ausländischen Investoren größere Sicherheit gegenüber Kapitalverlusten aus Enteignungen oder Nationalisierungen bietet.

Zum anderen wird auch die fehlende Möglichkeit der Absicherung gegen die sog. schleichende Enteignung, die nach wie vor in Mittel- und Südamerika zu befürchten ist, mit dazu beigetragen haben, daß für dortige Investitionen Garantien unterdurchschnittlich in Anspruch genommen wurden.

2. Wahl zwischen Entwicklungsländern

Die Attraktionsfähigkeit der von einem Entwicklungsland gewährten Steuervorteile und Garantien läßt sich eigentlich nur in internationalen Steuerbelastungs- und Risikovergleichen untersuchen. Da solche komparativen Analysen jedoch umfangreiche Informationen über Steuersysteme sowie gesamtwirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen mehrerer Länder voraussetzen, wird im folgenden nur untersucht, inwieweit Maßnahmen wie die Chiles Auslandskapital in ein kleineres oder mittelgroßes Entwicklungsland zu ziehen vermögen. Auf Neutralisierungseffekte gleicher oder ähnlicher Maßnahmen in anderen Entwicklungsländern wird in einzelnen Fällen Bezug genommen.

2.1. Beeinflussung durch gesamtwirtschaftliche Maßnahmen

Das von Chile gehandhabte Instrumentarium zur allgemeinen Wirtschaftsförderung läßt sich nach Abgabevorteilen und Garantien aufteilen.

2.1.1. Abgabevergünstigungen

Zu den Abgabevorteilen zählen insbesondere teilweise Befreiungen von Einfuhrabgaben auf Kapitalgüterimporte, beschleunigte Abschreibungen, produktionsabhängige Steuerermäßigungen sowie steuerliche Freistellungen von Inflations- und Veräußerungsgewinnen.[1)]

2.1.1.1. Einfuhrbegünstigungen

Bevor eine Aussage darüber erfolgt, inwieweit eine (teilweise) Befreiung von Abgaben auf Kapitalgüterimporte die Investitionsbereitschaft zu erhöhen vermag, soll zunächst der Einfluß der Begünstigung auf das Investitionsverhalten dargelegt werden.

Es sei angenommen, eine Produktionsniederlassung nehme als Pionierunternehmen eine Monopolstellung ein und erwarte in jeder Periode während eines bestimmten Planungszeitraumes eine gleichbleibende Nachfrage. Die entsprechenden Grenzerlöse seien durch die Kurve E' in der folgenden Abbildung gekennzeichnet. Für die Produktion sollen zwei Verfahren mit unterschiedlicher Kapitalintensität zur Auswahl stehen. Die Nutzungsdauer der Maschinen sei gleich und decke sich mit der Planungsperiode. Das Verfahren I sei weniger kapitalintensiv als das Verfahren II. Unter Berücksichtigung von Einfuhrzöllen seien K_I^z und K_{II}^z die entsprechenden Kostenkurven.

Nimmt man an, daß die mit beiden Verfahren erzielbaren Maximalgewinne gleich hoch sind, würde die kritische Produktionsmenge x_k^z genau zwischen den optimalen Ausbringungsmengen beider Verfahren liegen. Gewährt nun der Staat eine prozentuale oder völlige Befreiung von den Wertzöllen auf Kapitalgüterimporte, verschieben sich die Gesamtkostenkurven entsprechend der Begünstigung in jedem Punkt gleichmäßig nach unten. Dadurch ergibt sich, daß die gewinnmaxi-

1) Siehe Seite 39 ff.

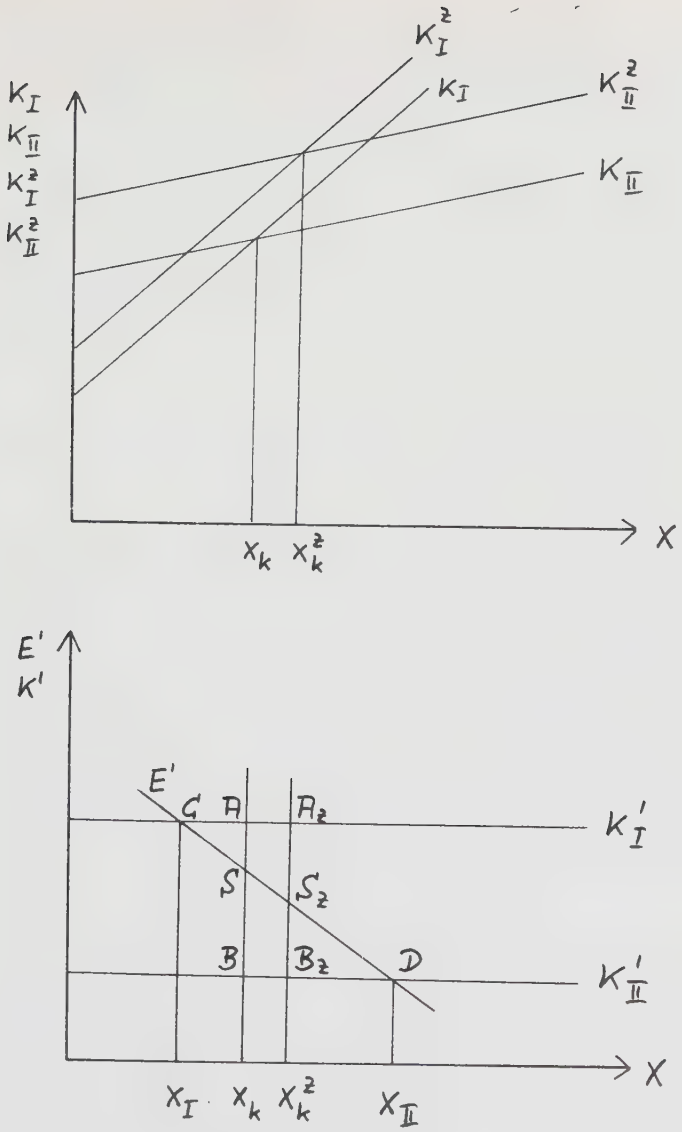


Abb. 3:
Bestimmung des optimalen Produktionsverfahrens

male Ausbringungsmenge des kapitalintensiveren Verfahrens x_{II} einen höheren Gesamtgewinn bringt, als es bei dem weniger kapitalintensiven Verfahren I der Fall wäre. Dies läßt sich im unteren Quadraten der Darstellung dadurch verdeutlichen, daß mit der Wahl des Verfahrens II in Abweichung von der nun durch S bestimmten gewinngleichen Menge x_k ein zusätzlicher Gewinn von SBD entsteht, der größer ist als das Ausmaß der bei der optimalen Ausbringungsmenge x_I vermiedenen Kosten von CAS. Der Investor wird sich also für das Verfahren II entscheiden und die Ausbringungsmenge x_{II} wählen.

Sieht sich ein Unternehmen vor die Alternative gestellt, entweder einen Absatzmarkt wegen hoher Zölle auf Fertigprodukte aufzugeben, oder die Zollschranken durch eine Produktionsaufnahme zu umgehen, so dürfte vor allem neben den gegebenen Absatzmöglichkeiten auch die langfristig erwartete Aufnahmefähigkeit des Marktes von Bedeutung sein. Solange die Produktionsniederlassung Vorprodukte des Mutterunternehmens verarbeitet, wird selbst bei kapitalintensiver Weiterverarbeitung das erforderliche Investitionskapital vergleichsweise niedrig sein. So können relativ hohe Einfuhrabgaben auf Vorprodukte, zumal diese aus Wirtschaftlichkeitsgründen in größeren Mengen importiert werden, einen stärkeren Einfluß auf die Investitionsentscheidung nehmen als Zölle auf Kapitalgüterimporte.

Die langfristige Nachfrage ist insbesondere dann von Bedeutung, wenn zu erwarten ist, daß der betreffende Staat die Einfuhrabgaben bei Vorproduktimporten erhöhen wird, damit auch möglichst vorgelagerte Produktionen im eigenen Land durchgeführt werden. Einfuhrerleichterungen für Kapitalgüter werden kaum einen Anreiz zur Produktionsvertiefung bieten, sofern die Nachfrage auf dem Binnenmarkt keine ausreichende Voraussetzung für Kostendegressionen schafft. Lassen sich bei der Produktion für den Binnenmarkt aber keine nennenswerten Kostenvorteile erzielen, bleiben auch

im allgemeinen die Außenmärkte verschlossen. Kleinere und mittelgroße Länder sind deswegen nur in begrenztem Maße in der Lage, durch Zollvorteile zusätzliche Investitionen zum Aufbau vorgelagerter Produktionsstufen anzuregen.

Für relativ arbeitsintensive Unternehmen, die zudem Investitionen in Entwicklungsländern wegen erhoffter Lohnkostenvorteile vornehmen, dürften Einfuhrabgaben auf Kapitalgüterimporte eine geringere Rolle spielen. Auch vermögen Zollvorteile bei relativ hohen wirtschaftlichen und politischen Risiken kaum einen Investitionsanreiz zu bieten, da Investitionen in instabileren Ländern möglichst klein gehalten werden. Überdies bleibt fraglich, ob ein als politisch instabil eingestuftes Entwicklungsland nicht von vornherein aus dem Kreis möglicher Standortländer genommen wird.

Da die von Entwicklungsländern gewährten Begünstigungen für Kapitalgüterimporte bisher von den ausländischen Unternehmen als mehr oder weniger selbstverständliche Voraussetzung für die Vornahme von Investitionen angesehen wurden, dürften Zollvorteile auch nur in seltenen Fällen zusätzliche Investitionen angezogen haben. Somit verliert ein durch diese Begünstigungen von den Entwicklungsländern geleisteter Fiskalverzicht seine eigentliche Funktion; denn weniger die Wahl des Investitionslandes, als vielmehr die Wahl der Produktionsverfahren wird durch diese Vorteile beeinflußt.

2.1.1.2. Beschleunigte Abschreibungen

Die möglichen Vorteile einer beschleunigten Abschreibung liegen in einer vorgezogenen Steuerersparnis (Liquiditätshilfe) sowie in dem sich einerseits daraus ergebenden Zinsgewinn (Erhöhung der Nettorendite) und in der andererseits damit verbundenen Verkürzung der Pay-off-Periode (Risikominderung).[1)]

1) Vgl. R. Goode, Accelerated Depreciation Allowances as a Stimulus to Investment, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 69 (1955), S. 194 ff.

Bei einer linear beschleunigten Abschreibung beträgt der Liquiditätsvorteil ohne Berücksichtigung des Zinsgewinns bis zum Ende der Vergünstigungsfrist

$$t\,(s-1)\sum_{1}^{m} D_n$$

Hierbei bedeuten:

t = Satz der Gewinnsteuer
s = Beschleunigungs-Multiplikator
m = Zeitraum für die beschleunigte Abschreibung
D_n = Betrag der Normalabschreibung

Nimmt man an, eine Maschine im Werte von 10.000 DM werde normalerweise in 20 Jahren abgeschrieben, würde bei einer Verdoppelung der jährlichen Abschreibungsbeträge und einem Steuersatz von 35 % der Liquiditätsgewinn durch Steuerersparnis bis zum Ende der Vergünstigungsfrist 1.750 DM betragen. Dieser Vorteil erhöht sich unter Berücksichtigung von Zinsen und Zinseszinsen nach der Formel

$$t\,(s-1)\,D_n\,\frac{(1+i)^m-1}{i}$$

bis zum Ende der verkürzten Abschreibungsperiode bei einem Zinssatz (i) von 8 % auf 2.537 DM.

Der Barwert des Zinsgewinns über die Periode der Nutzungsdauer (n) läßt sich durch die auf den Investitionszeitpunkt abgezinste Differenz zwischen der zum Ende der normalen Abschreibungsperiode aufgezinsten Liquiditätssumme der beschleunigten Abschreibung und Normalabschreibung ermitteln:

$$s\,t\,D_n\,\frac{(1+i)^m-1}{i}\,\frac{(1+i)^{n-m}}{(1+i)^n} - t\,D_n\,\frac{(1+i)^n-1}{i\,(1+i)^n}$$

oder

$$t\,D_n\left[s\,\frac{(1+i)^m-1}{i\,(1+i)^m} - \frac{(1+i)^n-1}{i\,(1+i)^n}\right]$$

Bei den angenommenen Werten beläuft sich der Barwert der Zinsersparnis dann auf 630,35 DM. Selbst bei einer Steigerung der Nettorendite von rund 6,3 % dürfte sich diese aber nur innerhalb der Bandbreite der Rentabilitätserwartungen, die bei mangelnder Marktinformation und relativ hohen wirtschaftlichen und politischen Risiken nur groß umreißbar ist,[1] beeinflussen lassen. Bei relativ hohen Risiken werden aber die Gewinne um so höher sein müssen, je größer der Anteil der absoluten Höhe eines maximal möglichen Verlustes gegenüber dem Eigenkapital des Investors ist.[2] Kleinere und mittelgroße Unternehmen lassen sich somit nicht durch beschleunigte Abschreibungen zu Investitionen bewegen, von denen sie sich keinen ausreichenden Gewinn versprechen. Für Großunternehmen mit langfristigen Marktzielen dagegen stellt die Erhöhung der Rendite kaum mehr als einen zusätzlichen Investitionsanreiz dar.

Wegen ihres Liquiditätseffektes dürften beschleunigte Abschreibungen allerdings auch für größere Unternehmen von Bedeutung sein. Aber gerade bei Erstinvestitionen, wenn eine Liquiditätshilfe am dringendsten erforderlich ist, vermögen beschleunigte Investitionen oft wegen fehlender Gewinne keinen Finanzierungsvorteil zu bringen. Fallen dagegen nach Ende einer relativ kurzen Abschreibungsfrist Gewinne an, wandelt sich die Vergünstigung in eine Benachteiligung um. Dies wird um so eher der Fall sein, je kürzer die Abschreibungsperiode und je unzureichender die Möglichkeit eines Verlustvortrages ist. Als unzureichend ist aber ein Verlustvortrag zu bezeichnen, wenn nur die Verluste aus den jeweils zwei vorange-

1) Vgl. R.M. Coen, The Effect of Cash Flow on the Speed of Adjustment, in: G. Fromm (Hrsg.), Tax Incentives and Capital Spending, Amsterdam - London 1971, S. 133 und N.N. Barish, Rationale for Investment Decisions in Emerging Countries, in: N.N. Barish u. M. Verhulst (Hrsg.), Management Science in the Emerging Countries, Oxford 1965, S. 111 ff.

2) Vgl. N.N. Barish, a.a.O., S. 110 f.

gangenen Jahren vortragbar sind. Nachteile können zudem noch dadurch entstehen, daß gegen Ende oder nach Ablauf der Sonderfrist der Gewinnsteuersatz erhöht wird oder auf Grund steigender Gewinne Progressionssätze zur Anwendung gelangen.

Vorteile wird jedoch die beschleunigte Abschreibung solchen Unternehmen bringen, die am Markte eine relativ gewinnsichere Position innehaben. Diese werden zumindest geneigt sein, durch Erweiterungs- und Reinvestitionen die Abschreibungsbeträge aus steuerlichen Gründen gleichbleibend zu gestalten.[1] Geben letztlich auch die allgemeinen Unternehmenserwartungen den Ausschlag für die Vornahme von Investitionen, so ist doch denkbar, daß Erweiterungs- oder Reinvestitionen eher von steuerlichen Überlegungen abhängen als Erstinvestitionen, bei denen die allgemeinen Unternehmensrisiken weniger überschaubar sind.

Alles in allem ist kaum damit zu rechnen, daß beschleunigte Abschreibungen die Wahl des Standortlandes zu beeinflussen vermögen, da die Ausschöpfung der Abschreibungsvorteile von der Erzielung hinreichender Gewinne abhängig ist, die aber ihrerseits schon investitionsbestimmend sein mögen.[2] Darüber hinaus gewähren praktisch alle Entwicklungsländer, wenn sie nicht sogar Steuerbefreiungen für einen bestimmten Zeitraum zubilligen, mehr oder weniger günstige Abschreibungsmöglichkeiten.

2.1.1.3. Steuerbefreiung von Inflationsgewinnen

Inwieweit eine höchstmögliche Gewinnreduzierung gegen eine Besteuerung inflationsbedingter Gewinne zu schützen vermag, läßt sich an Hand einer Parallelbilanz feststel-

1) OECD, Fiscal Incentives for Private Investment in Developing Countries, a.a.O., S. 43 f.

2) Vgl. R.M. Sommerfeld, Tax Reform and the Alliance for Progress, Austin & London 1966, S. 144 f.

len, aus der, wie Fritz Schmidt[1] es im System seiner "Organischen Tageswertbilanz" fordert, alle Geldwertschwankungen eliminiert sind. Dies bedeutet, daß sämtliche Vermögenswerte und Schulden mit dem Tageswert am Bilanzstichtag anzusetzen sind.

Bildet das zum Jahresende indexmäßig aufgewertete Anlagevermögen die Abschreibungsgrundlage, so ist dieses Erfordernis für die entsprechenden Bilanzposten insoweit erfüllt, als der Indexwert den tatsächlichen Wiederbeschaffungswert widerspiegelt. Geht man davon aus, daß neben der Eliminierung der im Anlagevermögen enthaltenen Scheingewinne Geldbestände und Forderungen einerseits und Verbindlichkeiten andererseits sich in etwa die Waage halten, bleibt zu prüfen, ob der erlaubte Gewinnabzug die Scheingewinne in den Beständen an Roh-, Hilfs- und Betriebstoffen sowie Halb- und Fertigwaren aufhebt.[2]

Die Besteuerung eines Scheingewinnes bedeutet für den Investor bestenfalls eine Erhöhung des effektiven Steuersatzes auf einen echt erzielten Gewinn. Sobald aber die Gewinnsteuer größer ist als der echte Gewinn, ist die substanzielle Kapitalerhaltung und die betriebliche Leistungsfähigkeit nicht mehr gewährleistet. Dies wird erst recht der Fall sein, wenn man mit Fritz Schmidt annimmt, daß sich Kapitalerhaltung und Leistungsfähigkeit an der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsentwicklung zu orientieren haben.[3] Es ist aber wohl kaum anzunehmen, daß dieser strengere Maßstab in kleineren und mittelgroßen Entwicklungsländern anzuwenden ist, da hier die Märkte ohnehin nicht immer eine volle Auslastung der Kapazitäten zulassen.

---

1) Vgl. F. Schmidt, Organische Bilanz, Artikel in: Karl Bott, Lexikon des kaufmännischen Rechnungswesens, Bd. III, 2. Aufl., Stuttgart 1956, Sp. 2043 - 2059

2) Damit die Aufwertungsbeträge nicht das Jahresergebnis beeinflussen, sind diese (analog zur Wertberichtigung des Anlagevermögens) auf ein Wertberichtigungskonto für Umlaufvermögen zu verbuchen. Nur zur Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns sind diese Beträge dann vom Jahresergebnis abzusetzen.

3) Vgl. F. Schmidt, a.a.O., Sp. 2047

So dürfte es auch für den Investor entscheidender sein, freie Handhabung in der Preisgestaltung zu haben,[1] als am Jahresende einen Gewinnabschlag vornehmen zu können. Dieser nutzt nämlich wenig, wenn hohe Fixkosten und allgemeine Kostensteigerungen nicht im Preis aufzufangen sind.

Übernimmt die Produktionsstätte in erster Linie die Funktion der Exportsicherung für Halbwaren des Mutterunternehmens, spielen (über eine konzerninterne Preisstellung zudem beeinflußbare) Gewinne des Tochterunternehmens ebensowenig eine ausschlaggebende Rolle wie bei Investitionen zur langfristigen Marktsicherung. Kommt es aber weniger auf die Höhe der bei den Tochterunternehmen anfallenden Gewinne an, so geht von Maßnahmen zur Eliminierung inflationsbedingter Gewinne nur dann eine stärkere Anziehungskraft aus, wenn diese in der Regel vor realen Verlusten schützen.

2.1.1.4. Produktionsabhängige Steuersatzermäßigungen

Ob die befristete Gewährung einer sich nach der Produktionszunahme richtenden Ermäßigung des Einkommensteuersatzes einen Anreiz zur Durchführung von Erweiterungsinvestitionen bietet, ist sowohl von der Höhe der Vergünstigung als auch von dem Auslastungsgrad der vorhandenen Kapazitäten und den sich über die Vergünstigungsperiode erstreckenden Unternehmenserwartungen abhängig.

Wird eine Steuersatzermäßigung aber nur gewährt, wenn die Jahresproduktion mehr als 10 % über dem Vierjahresdurchschnitt liegt und richtet sich die Ermäßigung zudem nur nach der Prozentspanne über 10 %, lassen sich größere Steuervorteile nur bei hohen Produktionszunahmen erzielen.

---

1) Preiserhöhungen für Pharmazeutika sind seit langem von der behördlichen Zustimmung abhängig. Von 1962 - 69 stiegen die allgemeinen Lebenshaltungskosten mehr als doppelt so schnell wie die Preise für Arzneimittel. Vgl.: BIOS, Publicación bimestral de la Cámera de la Industria Farmacéutica de Chile, April 1970

Zum anderen dürften bestehende Kapazitäten nicht immer voll ausgelastet sein, so daß Absatzsteigerungen zunächst schon aus Kostenerwägungen von Vorteil sind.

Da diese Begünstigung zudem auf den Kreis der bereits 1955 bestehenden Unternehmen beschränkt ist, kommt dieser Maßnahme im Hinblick auf ausländische Investitionen praktisch keine Bedeutung zu, es sei denn, ein ausländischer Investor beteilige sich an einem nationalen Unternehmen, das diese Steuersatzermäßigungen für sich in Anspruch nehmen kann.

2.1.1.5. Steuerbefreiung für reinvestierte Veräußerungsgewinne

Die im Falle einer Reinvestition gewährte Steuerfreiheit für Gewinne aus Verkäufen von genutzten Anlagegütern kann als eine ergänzende Maßnahme zur produktionsabhängigen Steuersatzermäßigung betrachtet werden. Eine Steuerbefreiung könnte nämlich mit dazu beitragen, teilweise oder ganz abgeschriebene Anlagen durch modernere zu ersetzen, die niedrigere Produktionskosten verursachen und somit über Preissenkungen die für eine Beanspruchung von Steuersatzermäßigungen notwendige Voraussetzung der Umsatzerhöhung schaffen. Diese generelle Begünstigung wird aber kaum den ausländischen Investor dazu veranlassen, gebrauchte Maschinen eher durch neue zu ersetzen, da sich in der Regel nur geringe Preise für alte Maschinen erzielen lassen, oder aber der Investor aus Konkurrenzgründen seine Maschinen nicht verkaufen will.

2.1.2. Risikomindernde Maßnahmen

Maßnahmen zur Minderung allgemeiner Einkommens- und Kapitalrisiken sind vor allem Steuergarantien sowie Transfer- und Konvertibilitätsgarantien.

2.1.2.1. Steuergarantien

Befristete Steuergarantien bringen dem Investor im Falle einer allgemeinen Steuererhöhung vor allem dann Vorteile, wenn seine Gewinne und Umsätze hoch sind und nur begrenzte Möglichkeiten der Steuerüberwälzung bestehen. Sind die Gewinnaussichten für den betreffenden Garantiezeitraum nicht sonderlich gut und muß außerdem nach Ablauf dieser Frist mit (weiteren) Einkommensteuererhöhungen gerechnet werden, dürfte eine vorübergehende Einfrierung der Steuersätze kaum einen Investitionsanreiz bieten. Auch ist eine Beeinflussung der Investitionsbereitschaft durch eine Garantie gegen Erhöhung indirekter Steuern weniger wahrscheinlich, wenn allgemein zu erwarten ist, daß in einer stark inflationären Wirtschaft die Märkte in gewissem Maße auch steuerbedingte Preissteigerungen zulassen. Bestehen hingegen Preiskontrollen, dürften sich diese so investitionshemmend auswirken, daß ein möglicher Steuervorteil gar nicht mehr in Rechnung gezogen wird.

Zu berücksichtigen ist aber, daß diese Garantien nur Unternehmen gewährt werden, die entweder ausschließlich für den Export produzieren oder fast ausschließlich heimische Rohstoffe verarbeiten. Sollten Unternehmen der verarbeitenden Industrie tatsächlich nur für den Export produzieren, bietet allerdings die Garantie gegen eine Erhöhung indirekter Steuern einen gewissen Investitionsanreiz, da Außenmärkte im allgemeinen einen geringeren Spielraum für Preiserhöhungen zulassen als Inlandsmärkte. Ergibt sich dagegen für Unternehmen die Möglichkeit, weitgehend heimische Rohstoffe zu verarbeiten, mag ein solcher Vorteil allein schon investitionsbestimmend sein.

2.1.2.2. Transfer- und Konvertibilitätsgarantien

Die in den Investitionsverträgen in der Regel nur für zehn Jahre gewährte Garantie des Gewinn- und Retransfers hat unabhängig von der Möglichkeit der revolvierenden Absiche-

rung über die Zentralbank kaum eine große Bedeutung, da anzunehmen ist, daß in den ersten Jahren nach Produktionsaufnahme kaum Gewinne anfallen und später erzielte Gewinne wie erlöste Abschreibungsbeträge bei allgemeiner Kapitalknappheit dem Unternehmen in der Masse nicht entzogen werden dürften. So wird der Investor vielfach auch nur zum Schein von dem vertraglich befristeten Recht des Devisentransfers Gebrauch machen und die entsprechenden Beträge wieder der Zentralbank gegen Aushändigung eines Zertifikates anbieten.

Unabhängig von der Funktion der Garantieverlängerung kommt der zertifikativen Absicherung wegen ihrer unbürokratischen Handhabung aber vor allem bei Erweiterungsinvestitionen, Kredithilfen und Beteiligungskäufen grössere Bedeutung zu. Die vertragliche Absicherung über die Zentralbank als dritte Möglichkeit der Garantienahme ist durch den Erlaß der einschränkenden Bestimmungen mehr auf die Hereinnahme von Krediten ausländischer oder multinationaler Finanzierungsinstitute zugeschnitten.

Die von den Transfer- und Konvertibilitätsgarantien ausgehende Anziehungskraft wird jedoch stark von der politischen und wirtschaftlichen Entwicklung des Garantiestaates abhängen. Ist ein politischer Umschwung auf die Dauer nicht auszuschließen, oder gibt es Anzeichen für eine langfristige Verschlechterung der Devisenlage, werden auch noch so weitgehende Garantien keinen Investitionsanreiz zu bieten vermögen.

2.2. Beeinflussung durch regionalwirtschaftliche Maßnahmen

Da sich in den Großstadtgebieten in der Regel die wichtigsten Absatzmärkte befinden, nehmen ausländische Unternehmen allein schon aus Gründen der Transportkostenersparnis dort ihre Investitionen vor. Außerdem fallen für Unternehmen, die weitgehend importierte Halbwaren weiterverarbeiten, geringere Kosten für den Antransport an, da die Ballungsräume

meistens in der Nähe großer Häfen liegen oder sich in diesen Gebieten die Knotenpunkte des territorialen Verkehrsnetzes befinden. Es ist somit fraglich, ob Vorteile aus einer zollfreien Einfuhr von Vorprodukten im Falle der Weiterverarbeitung in Außenregionen die erwähnten Transportkostenvorteile überwiegen, zumal die sonst erhobenen Zölle nicht so hoch sein dürften, daß sie eine volkswirtschaftlich notwendige Versorgung gefährden.

Weiterhin ist das Lohngefälle zwischen Ballungsraum und Außenregion zu gering, um einen Einfluß auf die Investitionsentscheidung auszuüben. Fach- und Führungskräfte beziehen zudem vielfach Gehälter, die Einkommen für vergleichbare Positionen in Industrieländern kaum nachstehen, so daß der Anteil der Gehaltskosten an den gesamten Personalkosten besonders hoch ist. Es bleibt noch anzumerken, daß Fach- und Führungskräfte nicht in entlegeneren Zonen arbeiten wollen oder nur bei Sondervergütungen in diese gehen.

Geht man davon aus, daß der bei Investitionen im Ballungsraum auf Kapitalgüter erhobene Einfuhrzoll nicht so hoch ist, daß dem potentiellen Investor erst gar nicht die Möglichkeit der Standortwahl bleibt, wird zunächst zu untersuchen sein, ob der Zollvorteil den in der Regel bei einer Investition in abgelegener Lage steigenden Kapitalbedarf überkompensiert. Ein Mehrbedarf an Kapital mag dadurch entstehen, daß Unternehmen Betriebs- und Verwaltungsräume sowie Wohnungen nicht mieten können, sondern erst selbst erstellen müssen. Ferner kann der Finanzbedarf für Arbeiten zum Anschluß an das Verkehrs- und Energienetz Vorteile bei Grundstückspreisen aufheben. Darüber hinaus sind die sich bei alternativer Entscheidung ergebenden laufenden Miet- und Kapitalkosten gegenüberzustellen.

Ergeben sich unter Berücksichtigung einmaliger und laufender Ausgaben Finanzierungsvorteile bei einer Investition außerhalb des Ballungsraumes, ist dennoch kaum anzu-

nehmen, daß diese die zusätzlichen Kosten für den Transport über viele hundert Kilometer aufzufangen vermögen. Viele Unternehmen werden auch ohne eine Lagerhaltung im Hauptabsatzgebiet nicht auskommen, so daß sich die Absatzkosten durch zusätzliche Lagerkosten erhöhen würden.

Letztlich sind die sich im Ballungsraum bietenden Fühlungsvorteile nicht zu vergessen. Ein enger Kontakt mit Kunden, Lieferanten, Banken und vor allem Behörden läßt eine schnellere unternehmerische wie betriebliche Anpassung zu, wodurch Marktchancen besser genutzt und Fehldispositionen eher vermieden werden können.

Somit ist kaum anzunehmen, daß sich in Ballungsräumen permanent bietende Vorteile durch die erwähnten Begünstigungen überkompensiert werden. Berücksichtigt man aber, daß nur teilweise kompensierte Standortnachteile eine Gewinnerzielung erschweren, ist oft gar nicht die Voraussetzung für die Inanspruchnahme einer Einkommensteuervergünstigung geschaffen. Gelten diese Vergünstigungen nur für eine relativ kurze Frist, fallen womöglich erst nach deren Ablauf Gewinne an.

Bleibt die Summe der standortabhängigen Kosten bei Investitionen in Ballungszentren auch ohne Zoll- und Steuervorteile geringer als in geförderten Außenregionen, geht von den regionalen Förderungsmaßnahmen auch kein zusätzlicher Anreiz auf ausländische Investitionen aus.

2.3. Beeinflussung durch Maßnahmen zur Exporterleichterung

Werden Direktinvestitionen insbesondere zur Sicherung und Ausweitung bestimmter Auslandsmärkte vorgenommen, haben Maßnahmen zur Exportförderung eher im Hinblick auf Erweiterungsinvestitionen Bedeutung. Die Exportmöglichkeiten eines Standortlandes hängen jedoch zunächst von der Qualität der Produkte und von den kalkulatorischen Auswirkungen der allgemeinen komparativen Vorteile ab. Zu diesen Vor-

teilen ist auch die Tragfähigkeit des Binnenmarktes für kostensenkende Großproduktionen (large scale production) zu zählen.

Neutralisieren sich die von verschiedenen Ländern gewährten Vorteile, entscheiden so gut wie ausschließlich die Qualität der Produkte und die Produktionskosten darüber, von wo aus in Drittländer exportiert werden soll. Dies gilt auch für den Export in andere Entwicklungsländer, wenn im Rahmen von Integrationsbestrebungen Zollschranken innerhalb bestimmter Ländergruppen abgebaut werden. Bei Unternehmen, die arbeitsintensive Teil- oder Fertigprodukte überwiegend für den Export in die Industrieländer herstellen, spielt die Qualität der Produkte und damit der Ausbildungsstand der Beschäftigten eine besondere Rolle.

II. Praktische Relevanz der Förderungsmaßnahmen

Bei der Beurteilung der von den Förderungsmaßnahmen ausgehenden Investitionsimpulse ist nicht nur die Kenntnis der Investitionsmotive der Unternehmen, die in Chile eine Produktion aufnahmen, von Bedeutung. Ebenso wichtig dürften die Gründe für das Unterlassen von Direktinvestitionen und der Produktionsaufnahme sein.

1. Investitionspolitik deutscher Unternehmen

Wie es für die Beurteilung wichtig ist, auch Motive potentieller Investoren zu kennen, ist ebenfalls die Vergegenwärtigung der Motive und Maßnahmen notwendig, die aus der Sicht der Unternehmen keine Rolle spielten.

1.1. Darstellung der Unternehmensbefragung

Es wurden insgesamt 36 Unternehmen befragt, und zwar 21 Unternehmen, die in Chile eine Produktion aufnahmen (Grup-

pe A), fünf Unternehmen, die eine geplante Investition nicht durchführten (Gruppe B I), sowie zehn Unternehmen, die eine Handelsniederlassung in Chile unterhielten oder mit chilenischen Unternehmen Lizenz- und/oder Lieferverträge abgeschlossen hatten (Gruppe B II).[1)]

Der empirische Befund umfaßt insgesamt 28 für die Beurteilung auswertware Antworten. Weitere fünf Antworten konnten nicht ausgewertet werden, da diese nicht direkt auf die Befragung eingingen oder, wie in einem Fall, das befragte Unternehmen ein reines Handelsunternehmen war. Von den 28 auswertbaren Antworten entfielen 18 auf die Gruppe A, drei auf die Gruppe B I und sieben auf die Gruppe B II. Die Branchenzugehörigkeit dieser Unternehmen ist aus der folgenden Übersicht zu entnehmen.

Während die Befragung der zu den beiden B-Gruppen gehörenden Unternehmen ausschließlich schriftlich mittels Fragebogen erfolgte, wurde die Befragung der Unternehmen, die in Chile produzierten, zum Teil in Chile an Hand eines mehr provisorischen Fragebogens mündlich vorgenommen. Soweit bei diesen Befragungen der Eindruck entstand, daß die Befragten genaue Kenntnisse über die Investitionspolitik hatten und informationsbereit waren, wurden die entsprechenden Ergebnisse ohne zusätzliche Befragung der Mutterunternehmen zugrundegelegt. Die mündliche Befragung hatte den Vorteil, über weitere Motive und Probleme Auskunft zu erhalten, die dann auch bei der Abfassung der später versandten Fragebogen Berücksichtigung fanden.

Bei der Befragung über Motive für eine Produktionsaufnahme in Chile wurde zwischen Hauptmotiven und Auswahlmotiven unterschieden. Unter Hauptmotiven waren die Gründe zu verstehen, die generell für eine Produktionsaufnahme in einem Entwicklungsland sprachen. Als Auswahlmotive wurden die

---

1) Fragebogen-Muster siehe Seite A 8 - 13

Tabelle 3: Aktivität deutscher Unternehmen in Chile (1955 - 1970)

Erzeugnisse (ISIC-Gruppierung)	Direktinvestitionen	Lizenzvergaben	Handelsniederlassungen	nicht realisierte Investitionsvorhaben
20 Nahrungsmittel	1			
23 Textilien	1			
27 Papier(waren)	1			
31 Chemieerzeugnisse	11	1		
34 Basismetalle		1		
35 Metallerzeugnisse	1		2	1
36 Maschinen (nicht elektrisch)	2			
37 Elektroapparate		4		
38 Fahrzeuge, elektr. Kraftfahrzeugausrüstung	1			2
39 Übrige Erzeugnisse				
- optische Erzeugn.	1			
- klinische Bedarfsartikel	1			
- Porzellan	1			
	21	6	2	3

Bemerkungen: Von den 21 Direktinvestitionen entfallen fünf auf zwei Investoren. Ende 1970 bestanden drei Unternehmen nicht mehr, während eins die Produktion noch nicht aufgenommen hatte.

Ein Unternehmen, das eine Lizenz vergeben hatte, unterhielt ebenfalls noch eine Handelsniederlassung.

Gründe angesehen, die bei der Bestimmung des Standortlandes ausschlaggebend waren. Auswahlmotive können dabei Gründe sein, die entweder einem Hauptmotiv untergeordnet sind oder zusätzlich für die Bestimmung des Standortlandes sprachen. Andererseits können Hauptmotive für sich stehen, ohne daß also aus diesen eine besondere Wahlmotivation ableitbar ist. Hierzu folgende Beispiele:

	Hauptmotiv:	Auswahlmotiv:
1. Fall	Erhaltung und Ausweitung ausländischer Märkte	Erwartete Nachfrage in Chile
2. Fall	Steuerpolitische Förderung durch die Bundesrepublik (Entwicklungshilfe-Steuergesetz)	- 0 -
3. Fall	- 0 -	Vergleichsweise hohe politische Stabilität in Chile

Grundsätzlich bleibt noch anzumerken, daß die Aufteilung zwischen Haupt- und Auswahlmotiven bei einer Auswertung der Befragungsergebnisse insofern nicht unproblematisch ist, als sich befragte Unternehmen bei der Angabe von Hauptmotiven womöglich stärker an speziellen Gegebenheiten des Investitionslandes als an der generellen Leitlinie der unternehmerischen Investitionspolitik orientierten. Dieser Vorbehalt dürfte aber bei dem wichtigsten Hauptmotiv, nämlich dem der Erhaltung und Ausweitung ausländischer Märkte, nicht angebracht sein.

1.2. Darstellung der Befragungsergebnisse

Obwohl die Fragen nach Motiven für oder gegen eine Produktionsaufnahme im wesentlichen vor dem gleichen Entscheidungshintergrund (Marktgröße, politische Stabilität, Förderung usw.) standen, seien aus Gründen der Übersichtlichkeit die entsprechenden Motive getrennt dargelegt.

1.2.1. Motive für eine Produktionsaufnahme

Die Erläuterungen zu den angegebenen Haupt- und Auswahlmotiven beschränken sich auf die Motivkombinationen mit relativ hohen Häufigkeitswerten,[1] damit die Schwerpunkte im unternehmerischen Entscheidungsfeld klarer herausstellbar sind.

1.2.1.1. Hauptmotive

Wie zu erwarten war, spielte bei den Motiven, die generell für die Aufnahme einer Produktion in einem Entwicklungsland sprachen, das Motiv der Erhaltung und Ausweitung ausländischer Märkte die dominierende Rolle. So gaben von 18 Unternehmen 15 diesen Grund an. Bei den restlichen drei handelte es sich um kleinere Unternehmen. In einem Falle hatte der Investor bereits vor Durchführung der Investition, in einem anderen mit der Investitionsvornahme seinen ständigen Wohnsitz nach Chile verlegt. Von den erwähnten 15 Unternehmen waren sowohl auf Grund getätigter Auslandsinvestitionen als auch in Bezug auf die allgemeine Produktions- und Absatzstrategie mindestens zehn als internationale Unternehmen zu bezeichnen.

Mit Abstand folgte das Motiv der Steigerung des internationalen Goodwill. Es überrascht nicht, daß nur vier Unternehmen weiterhin diesen Grund angaben, da gerade Direktinvestitionen von Großunternehmen und Weltkonzernen in den Entwicklungsländern oft heftigen politischen Angriffen ausgesetzt sind und in breiten Bevölkerungsschichten nicht als Träger des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts, sondern eher als Instrumente der Ausbeutung angesehen werden. Während die Änderung der Nachfragestruktur auf dem deutschen Markt nur einmal von grundsätzlicher

---

1) Vgl. Tabelle 4

edeutung war, blieb das Motiv der weitgehenden Sätti-
ung des Inlandsmarktes oder des europäischen Marktes
nerwähnt.

ie Rohstoffversorgung wurde als Hauptmotiv von zwei
nternehmen angegeben. Beide gehörten nicht der chemi-
chen Industrie an, für die nämlich eine Grundverar-
eitung von Rohstoffen nicht allein von Massenmärkten
er Kunststoff- und Faser-Chemie, sondern auch von
ahlreichen Spezialmärkten abhängt.[1] Zum anderen sind
hemieunternehmen daran interessiert, auch über einen
teigenden Auslandsabsatz die zur Kostendegression auf-
ebauten Großkapazitäten, deren break-even-point bei
iner Auslastung von etwa 85 Prozent liegt,[2] möglichst
oll zu nutzen.

eachtlicher ist jedoch, daß ebenfalls nur zwei Unter-
ehmen in einem Entwicklungsland die Produktion wegen
choffter Lohnkostenvorteile aufnahmen. Wie aus einer
efragung hervorging, hat sich wegen der geringen Ar-
eitsproduktivität dieser Vorteil nicht eingestellt,
o daß bei Erweiterungsinvestitionen (und wohl auch bei
nvestitionen in anderen Entwicklungsländern) ein nie-
riges Lohnniveau kaum noch eine entscheidende Rolle
pielen werde. Ein Arbeitskräftemangel oder ein erwar-
eter Engpaß auf dem Arbeitsmarkt gaben in keinem Falle
nlaß zur Auslandsinvestition.

as allgemeine Steuergefälle wurde ebenfalls von keinem
nternehmen als Grund zur Erhöhung der generellen In-
estitionsbereitschaft erwähnt. Dies mag grundsätzlich
owohl auf die stark absatzwirtschaftliche Orientierung
as auch auf das Fehlen von Doppelbesteuerungsabkommen
urückzuführen sein.

---

1) Vgl. E. Koch, Investitionspolitik wird nicht korri-
giert, in: Die Welt, Nr. 67, 20. 3. 1971, S. 10

2) Vgl.: Die Töchter helfen aus, in: Die Zeit, Nr. 16
16. 4. 1971, S. 40

Absolute Häufigkeiten und Kombinationshäufigkeiten

2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
10	6	8	7	6	4	3	2	2	2	2	1	1	1	1	2		1
13	7	4	4	5	4	3	2	2	2	2	1	1		1	2	2	
	9	4	2	4	2	2	1	1	2		1				1	2	1
		8	4	4	2	2	1	1	1	1	1			1	2		1
			7	2	1	1		1	1				1		1		1
				6	2	1	2	1	1	1	1			1	1		1
					4	2	1		1	2		1		1	2		
						3		1	1	1	1	1			1		
							2		1	1				1	1		
								2			1						
									2						1		
										2		1		1	1		
											1						
												1					
													1				
														1			
															1	1	
																2	
																	2

Förderungsvorteile wurden nur in zwei Fällen als Hauptmotive angegeben. Beide Male handelte es sich um Finanzierungshilfen durch Übernahme von Beteiligungen. Dagegen vermochten angeblich die Vorteile des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes in keinem Falle die Investitionsbereitschaft grundsätzlich zu erhöhen.

1.2.1.2. Auswahlmotive

Die aus dem Hauptmotiv der Erhaltung und Ausweitung ausländischer Märkte ableitbaren Auswahlmotive waren auch bei der Bestimmung des Standortlandes vorrangig. Es investierten von den insgesamt 18 Unternehmen 13 wegen der erwarteten Nachfrage auf dem chilenischen Markt. Inwieweit vor allem die langfristig erwartete Nachfrage gemeint war, kann daraus entnommen werden, daß von diesen 13 Unternehmen gleichzeitig nur vier als Investitionsgrund die Kompensation von Exporteinbußen infolge Einfuhrrestriktionen sowie die Möglichkeit des Absatzes von Halbprodukten angaben. Außerdem erwähnten vier weitere Unternehmen diesen Grund, so daß insgesamt acht Investoren vor allem die Sicherung eines bereits erschlossenen Marktes anstrebten.

Die Marktbehauptung oder auch Marktblockierung gegenüber Unternehmen aus Drittländern spielte siebenmal eine Rolle. Dieses Motiv wurde mit dem Nachfrage- und Kompensationsmotiv in jeweils vier Fällen gleichzeitig genannt. Als Exportbasis für den südamerikanischen Markt wurde Chile von insgesamt sechs Unternehmen gewählt. Wahrscheinlich wurde Chile aber erst diese Rolle bei Erweiterungsinvestitionen zugedacht, als sich die Bestrebungen der Andenländer zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit immer stärker abzeichneten. Wenn in einem Falle nicht die erwartete Nachfrage auf dem chilenischen Markt gleichzeitig erwähnt wurde, ist dies schon darauf zurückzuführen, daß sich das Unternehmen einen steigenden Absatz im Rahmen einer Pro-

duktionskooperation mit Ländern des Andenpaktes oder der ALALC versprach. Vier Unternehmen, die mit einer Produktionsaufnahme die chilenischen Zollschranken unterlaufen hatten, entschlossen sich auch, von dort aus in Nachbarländer zu exportieren.

Die politische Stabilität sowie der verfassungsmäßige Eigentumsschutz und die Gleichbehandlung von in- und ausländischen Unternehmen wurden nur von insgesamt neun Unternehmen als Auswahlmotive genannt. In Kombination mit der Nachfrageerwartung standen diese Motive in sieben Fällen. Wenn bei Investitionen zur Kompensation von Exporteinbußen jedes zweite Unternehmen die politische Lage nicht besonders bewertete, mag dies auch auf die verhältnismäßig geringen Investitionsausgaben für Weiterverarbeitungsanlagen zurückzuführen sein. Beim Wettlauf mit anderen Unternehmen erhöhte sich die Risikobereitschaft noch stärker. Absatzwirtschaftliche Motive standen hier bei fünf von sieben Unternehmen eindeutig im Vordergrund. Dagegen sind es vier Unternehmen, die bei der Errichtung einer Exportbasis die politische Stabilität in Rechnung zogen.

Erstaunlich war, daß nur drei Unternehmen das Vorhandensein von Fach- und Führungskräften erwähnten, obwohl in den meisten Unternehmen Einheimische, darunter vor allem Deutsch-Chilenen, führende Positionen einnahmen. Das Bestehen eines Zuliefermarktes wurde in keinem Falle erwähnt. Allerdings hob ein Unternehmen die Zusammenarbeit mit fähigen Geschäftspartnern in Chile hervor.

1.2.2. Motive gegen eine Produktionsaufnahme

Von zehn Unternehmen, die als potentielle Investoren angesehen werden konnten, gaben vier eine nicht ausreichende Aufnahmefähigkeit des chilenischen Marktes als Grund gegen eine Produktionsaufnahme an. Unter den fünf Unternehmen, die im Rahmen von Lizenz- und/oder Lieferverträgen Halbprodukte nach Chile exportierten, war nur eins, das gleichzeitig auf die unzureichende Nachfrage verwies. In fünf Fällen sahen

Unternehmen von einer Investition ab, weil sie sich auf andere südamerikanische Länder konzentrierten. Zweimal war dies von entscheidender Bedeutung.

Die Möglichkeit eines politischen Umschwungs sowie häufige Änderungen der gesetzlichen Bestimmungen waren für drei Unternehmen ausschlaggebend und für weitere drei Unternehmen mitentscheidend, nicht in Chile zu investieren. Von drei Unternehmen wiederum wurden die Marktchancen durch den Export von Halbwaren im Rahmen eines Lizenzvertrages wahrgenommen, während ein Unternehmen hiervon sowie drei weitere in anderen südamerikanischen Ländern produzierten. Die sich in EWG-Ländern bietenden Marktchancen waren zweimal mitentscheidend und einmal ausschlaggebend, von einer Produktion in Chile abzusehen.

Ein Mangel an Fach- und Führungskräften sowie überhöhte Personalkosten für aus dem Heimatunternehmen entsandte Kräfte wurden dreimal erwähnt. Während das Fehlen von Zulieferfirmen oder Qualitätsmängel bei chilenischen Zulieferprodukten ebenfalls in drei Fällen mitentscheidend waren, gaben zwei Unternehmen an, daß die nationale Produktion schon so weit fortgeschritten sei, daß kaum mehr Investitionsmöglichkeiten bestanden. Wie auch bei dem lizenznehmenden Unternehmen in Chile übereinstimmend mit den Antworten dieser beiden Firmen zu erfahren war, forcierten die zuständigen Behörden die nationale Produktion vor allem durch die Festlegung von Importquoten. Von der speziellen Substitutionspolitik war noch ein weiteres Unternehmen betroffen, das aber nicht auf Fortschritte der chilenischen Fertigung verwies. Ein anderes Unternehmen, das eine Verfahrenslizenz vergeben hatte, sah den nationalen Markt durch seinen Lizenznehmer voll versorgt. Differenzen mit chilenischen Unternehmenspartnern oder Behörden trugen jeweils einmal mit zum Investitionsverzicht bei.

Nur von einem Unternehmen wurde die hohe Inflation als Hauptgrund angegeben. Dies war jedoch insofern erstaunlich,

lute	Häufigkeiten und Kombinationshäufigkeiten												Haupt-
3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	gründe
4	2	2	2	1	1	2		1	1	1		3
1	1	1	1	1	2		1	1			1	2
5	2	2	2	2	1	2			1	1		2
	4	1	2	3		1	1		1	1	1	
		3	1		1	1						1
			3	2		2	1			1	1	
				3		1	1		1	1	1	
					3							
						2				1		
							1				1	1
								1				
									1			
										1		
											1	

als es sich hierbei um ein großes Unternehmen handelte, das sich auch in anderen südamerikanischen Ländern mit starken Geldentwertungen konfrontiert sah. Ein Unternehmen gab die große Entfernung als Investitionshindernis an.

Nur in einem Falle wurde eine nicht ausreichende Förderung durch den chilenischen Staat als mitentscheidend erwähnt, während einmal eine Einfuhrbegünstigung für Fertigprodukte von der Errichtung eines Montagewerkes abhielt. Der allgemeine Kapitalmangel in Chile spielte ebenfalls nur einmal eine Rolle.

2. Einfluß der Vergünstigungen und Garantien auf die Investitionsbereitschaft

Auf der Grundlage der Befragungsergebnisse kann nunmehr eine Beurteilung über die tatsächliche Bedeutung der Förderungsmaßnahmen im Rahmen der Haupt- und Auswahlmotive erfolgen.

2.1. Investitionsanreiz durch deutsche Förderungsmaßnahmen

Nur zwei Unternehmen gaben Förderungsvorteile als Hauptmotive an. In beiden Fällen handelte es sich um Finanzierungshilfen in Form von Beteiligungsübernahmen durch Finanzierungsinstitute.

Hauptmotive für eine Investition, an der sich die DEG als alleiniges Finanzierungsinstitut beteiligt hatte, waren die Erhaltung und Ausweitung ausländischer Märkte, die Rohstoffversorgung sowie erhoffte Lohnkostenvorteile. Obwohl sich aus dieser Motivkombination eine starke Präferenz zugunsten eines Entwicklungslandes ableiten läßt, dürfte die Beteiligungsübernahme dennoch die Investitionsbereitschaft grundsätzlich erhöht haben, da die Beteiligung nahezu die Hälfte des gesamten Investitionsvolumens ausmachte und der Investor nicht in die Reihe weltweit produzierender Großunternehmen einzugliedern ist.

Im zweiten Fall führten Goodwill-Motive sowie das Streben nach Erhaltung und Ausweitung ausländischer Märkte zur Unternehmensgründung. Für das betreffende Unternehmen war im Investitionsvertrag eine chilenische Beteiligung in Höhe von 40 % des Stammkapitals oder eine auf höchstens zwölf Jahre befristete Beteiligungsübernahme durch eine internationale Finanzierungsgesellschaft vorgesehen. Eine spätere Fassung des Vertrages legte eine Beteiligungsübernahme durch die DEG und die ADELA von je 20 % des Kapitals fest. Da die Beteiligungsübernahmen in Höhe des später an chilenische Kapitalgeber zu übertragenden Anteils erfolgten, darf angenommen werden, daß die langfristige Vorfinanzierung die Investitionsbereitschaft grundsätzlich zu erhöhen vermochte.

Die Möglichkeit einer Finanzierung mit Investitionskrediten aus dem ERP-Sondervermögen wurde von keinem Investor als Hauptmotiv angegeben. Dies mag im wesentlichen damit zusammenhängen, daß einerseits die Zinsvergünstigung von kleineren und mittelgroßen Unternehmen als unzureichend betrachtet wurde und andererseits Großunternehmen nur ausnahmsweise Mittel aus dem ERP-Sondervermögen erhalten. Zum anderen mögen die von Großunternehmen überwiegend aus absatzwirtschaftlichen Motiven vorgenommenen Investitionen im Vergleich zu Direktinvestitionen in Industrieländern relativ klein gewesen sein und von ihrer Größe her auch kaum nennenswerte Engpässe in der Investitionsfinanzierung verursacht haben.

Auch die Vorteile des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes wurden in keinem Falle als Hauptmotive erwähnt. Gründe hierfür können sein, daß der Bewertungsabschlag für den Fall eines schlechten Geschäftsablaufes ohnehin nur als eine vorgezogene Teilwertabschreibung betrachtet wurde und der Liquiditätsvorteil nicht die mangelhafte Ergänzungsfinanzierung in den Entwicklungsländern zu kompensieren vermochte. Wenn auch angeblich die Investitionsbereitschaft

selbst unberührt blieb, ist doch anzunehmen, daß in vielen Fällen das Ausmaß einer grundsätzlich geplanten Investition beeinflußt wurde. Vorteile des Auslandsinvestitionsgesetzes konnten bei der erst kurzen Gültigkeitsdauer des Gesetzes praktisch nicht genannt werden.

Allein die Tatsache, daß nur in zwei Fällen Förderungsvorteile eine mitentscheidende Rolle gespielt haben, läßt den Schluß zu, daß die Förderungsmaßnahmen ohne durchschlagende Wirkung blieben. Hiergegen spricht auch nicht, daß von den zehn potentiellen Investoren in keinem Falle auf eine unzureichende Förderung von seiten der Bundesrepublik verwiesen wurde. Bei jedem der zehn Unternehmen waren es allein schon absatzwirtschaftliche Motive, die Förderungsvorteile erst gar nicht in das Entscheidungsfeld rücken ließen. Die geringe Durchschlagskraft wird im wesentlichen darauf zurückzuführen sein, daß Großunternehmen weniger auf diese Vorteile angewiesen sind und ihre Investitionsentscheidungen somit von vornherein unabhängig von bestimmten Förderungsmaßnahmen treffen, während kleinere und mittelgroße Unternehmen die gewährten Vorteile nicht als ausreichenden Investitionsanreiz betrachten mögen.

Bei der Beurteilung der deutschen Förderungsmaßnahmen nehmen die Bundesgarantien für Kapitalanlagen eine Sonderstellung ein, und zwar deswegen, weil man als Hauptmotiv nicht die Hereinnahme von Garantien annehmen kann und eine Inanspruchnahme der Versicherung sowohl von den selbst zu tragenden Prämien als auch von den im jeweiligen Investitionsland herrschenden politischen Verhältnissen abhängt. Wenn auch anzunehmen ist, daß die neun Investoren, die als Auswahlmotiv die politische Stabilität in Chile angaben, weniger für die Beantragung des Versicherungsschutzes in Frage kamen als Investoren, die dieses Motiv nicht erwähnten, dürfte es doch Zufall sein, daß mit einem Versicherungsvolumen von 44 Mill. DM bis 1970 nahezu die Hälfte der gesamten Investitionen in Chile durch Bundesgarantien abgedeckt war.

Da jedoch bis zu diesem Zeitpunkt 53 Investitionen in Chile unter Versicherungsschutz standen, während es in Brasilien bei einem rund 15-mal größeren Investitionsvolumen nur 91 waren,[1] spricht doch vieles dafür, daß bei einer starken Politisierung des Wirtschaftslebens in Chile ein wesentlicher Teil der Investitionen nur auf Grund der Absicherungsmöglichkeiten vorgenommen wurde, wenngleich mehrere Investoren noch an den Wahlsieg eines Linkskandidaten gezweifelt haben und ihre Erweiterungs- und Reinvestitionen "für alle Fälle" unter Versicherungsschutz stellten.

2.2. Investitionsanreiz durch chilenische Förderungsmaßnahmen

Im Rahmen der Auswahlmotive wurden von drei Investoren Steuervorteile genannt. Ein Investor erwähnte außerdem noch die Gewährung von Transfergarantien.

In zwei Fällen handelte es sich um kleinere Investoren, die übereinstimmend die erwartete Nachfrage auf dem chilenischen Markt und die politische Stabilität als Auswahlmotive angaben. Die Steuervorteile wurden in einem Falle nach einem Sonderstatut gewährt und bestanden in einer auf zehn Jahre befristeten Einkommensteuerermäßigung in Höhe von 90 % und in einer zollfreien Einfuhr von Investitionsgütern, während im zweiten Falle auf Grund der Verwendung heimischer Rohstoffe gem. Art. 5 Abs. 1 DFL 258 eine zollfreie Einfuhr von Kapitalgütern in Frage kam.

Der dritte Investor, der gleichzeitig auch auf die Gewährung von Transfergarantien hinwies, gab die Kompensation von Exporteinbußen und die politische Stabilität als Auswahlmotive an. Außerdem wählte er Chile als Exportbasis für den Andenmarkt. Bereits getätigte Exporte wurden mit einem Rückvergütungssatz in Höhe von 10 % gefördert. Da

---

1) Deutsche Revisions- und Treuhand Aktiengesellschaft, Treuarbeit, Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland (1960 - 1970), S. 5

außerdem auf die schrittweisen Abwertungen der chilenischen Währung hingewiesen wurde, darf angenommen werden, daß die Rückvergütung die Konkurrenzfähigkeit auf dem Außenmarkt nicht unwesentlich erhöhte und bei einer vorgenommenen Erweiterungsinvestition mitentscheidend war. Ob dagegen Transfergarantien allein schon einen stärkeren Einfluß auf die Investitionsentscheidung ausübten, ist fraglich. Vielmehr erhielten diese Gewicht, weil auch die politische Lage als stabil eingestuft wurde.

Generell dürfte sich gezeigt haben, daß kleinere Unternehmen höhere Steuervorteile bei politischer Stabilität und vorhandenen Marktchancen durchaus in ihre Investitionsentscheidungen einbeziehen. Aus der Sicht größerer Investoren dagegen dürften Förderungsmaßnahmen insbesondere als Indiz für eine unternehmensfreundliche Haltung von seiten der betreffenden Regierung angesehen werden und somit Investitionsentscheidungen weniger direkt als vielmehr indirekt beeinflussen, wobei freilich die Motive der Sicherung oder Ausweitung eines speziellen Marktes als notwendige Voraussetzungen zu betrachten sind.

Diese Annahmen scheinen auch nicht dadurch widerlegt zu sein, daß von zehn potentiellen Investoren ein großes Unternehmen auf eine unzureichende steuerliche Förderung durch den chilenischen Staat und ein anderes, ebenfalls großes Unternehmen, auf die mangelnde Möglichkeit der Ergänzungsfinanzierung verwiesen. Während nämlich das erste als Hauptgrund gegen eine Produktionsaufnahme die Möglichkeit eines politischen Umschwunges und als weitere Gründe die Verschlechterung der Absatzaussichten und Qualitätsmängel bei chilenischen Zulieferprodukten angab, erwähnte das andere als Gründe nicht nur die hohe Inflation, sondern auch die unzureichende Aufnahmefähigkeit des chilenischen Marktes sowie das Fehlen von Zulieferfirmen. Es zeigt sich somit, daß in beiden Fällen auch eine großzügigere steuerliche und finanzielle Förderung nicht zu einer Produktionsaufnahme beigetragen hätten.

Da letztlich der Markt und das weitgehend von der politischen Entwicklung abhängige allgemeine Investitionsklima über die Durchführung von Investitionen entscheiden, sind steuerliche Belastungsunterschiede infolge unterschiedlicher Gewinnsteuersätze, Abschreibungs- und Verlustvortragsmodalitäten sowie Bewertungsvorschriften nur als nachrangige Attraktionsfaktoren zu betrachten, zumal Änderungen des Steuerrechts Vorteile aufheben oder in Nachteile umwandeln können. Allgemeine Unterschiede in der Besteuerung werden auch dann kaum im Vordergrund stehen, wenn sich ein Investor nur zwischen südamerikanischen Ländern entscheiden will.

Geht man davon aus, daß sich für Südamerika die relative Größe der Märkte einzelner Länder hinreichend mit dem arithmetischen Mittel aus den Anteilen an der Gesamtbevölkerung und am Bruttoprodukt sowie an der gesamtindustriellen Wertschöpfung bestimmen läßt, zeigt sich, daß nur Brasilien einen über der relativen Größe des Marktes (Attraktionskoeffizient) liegenden Anteil an den deutschen Privatinvestitionen in Südamerika auf sich zog. Wie aus der folgenden Übersicht weiter zu entnehmen ist, waren die deutschen Investitionen in Ländern mit etwa gleich hohem Attraktionskoeffizienten unterschiedlich hoch. Nach Brasilien und Argentinien lassen sich der Marktgröße entsprechend folgende Zweier-Gruppen bilden: Venezuela - Kolumbien, Chile - Peru, Uruguay - Ecuador sowie Bolivien - Paraguay.

Selbst für ein so großes und relativ stark industrialisiertes Land wie Argentinien lag der tatsächliche Anteil an dem gesamten Investitionsvolumen unter dem rein rechnerischen Anteil. Dies wird insbesondere darauf zurückzuführen sein, daß sich seit dem Sturz Peróns im Jahre 1955 die politische Lage nicht zu stabilisieren vermochte.[1)]

1) Vgl. G. Maurer und P. Molt, Lateinamerika - Eine politische Länderkunde, Berlin 1968, S. 80 ff.

Tabelle 6: Verteilung deutscher Privatinvestitionen in Südamerika

Länder	Anteile a)			Attraktionskoeffizient $\frac{(a)+(b)+(c)}{3}$	Anteile an deutschen Privatinvestitionen (1970) b)
	PIB (1968) (a)	Bevölkerung (1970) (b)	industr. Wertschöpfung (1968) (c)		
Brasilien	0,383	0,470	0,386	0,413	0,649
Argentinien	0,233	0,161	0,330	0,242	0,201
Venezuela	0,132	0,074	0,079	0,095	0,018
Kolumbien	0,084	0,109	0,063	0,085	0,044
Chile	0,051	0,066	0,052	0,056	0,044
Peru	0,058	0,059	0,047	0,055	0,024
Uruguay	0,023	0,023	0,021	0,022	0,014
Ecuador	0,019	0,021	0,013	0,018	0,004
Bolivien	0,010	0,009	0,005	0,008	0,001
Paraguay	0,007	0,008	0,004	0,006	0,001
	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Quellen: a) BID, Fondo Fiduciario de Progreso Social, Noveno Informe Anual, 1969: Progreso Socio-Económico en América Latina, S. 16, 100 und 113 - eigene Berechnungen - (Einwohner aus Ortschaften mit weniger als 2.000 Einwohnern blieben außer Betracht. PIB = BSP + Nettofaktoreinkommen aus dem Ausland)

b) Runderlaß Außenwirtschaft Nr. 10/71, in: BAnz. Nr. 68 vom 8. 4. 1971, S. 2 - eigene Berechnungen

Wenn auch die uneinheitliche Politik Argentiniens in den vergangenen Jahren gegenüber den Erdölkonzernen nicht für die gesamte Politik gegenüber dem Auslandskapital beispielhaft war, läßt sich diese doch als Zeichen für die gegensätzliche Einstellung der politischen Strömungen verstehen.[1] Diese Instabilität kam vor allem Brasilien zugute, das zwar auch nicht immer die konsequente Industrialisierungs- und Stabilisierungspolitik der letzten Jahre betrieb, das aber den größten Markt auf dem Subkontinent bietet.

Unter diesen Bedingungen dürften sich allerdings auch steuerliche Belastungsunterschiede fördernd ausgewirkt haben. Wenngleich Argentinien auch seit Bestehen des Doppelbesteuerungsabkommens von 1966 aus steuerlicher Sicht attraktiver gewesen sein mag als Brasilien,[2] so ist doch zu berücksichtigen, daß Gewinne ausländischer Kapitalgesellschaften lange Zeit in Argentinien mit 38,36 % und in Brasilien mit 18 % oder 23 % versteuert wurden.[3] Eine niedrige Körperschaftsteuer versprach aber, in verstärktem Maße die zur Wahrnehmung sich bietender Marktchancen notwendigen Erweiterungsinvestitionen mit selbst erwirtschafteten Mitteln zu finanzieren.

---

1) Vgl. M. Minkner und A. Bohrisch, Investitionsklima und Auslandskapital in Argentinien, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg 1970, S. 70

2) Die Verhandlungen über den Abschluß eines DBA mit Brasilien sind noch nicht abgeschlossen. Vgl. BdF, Schreiben vom 16. Januar 1973 IV C 1 und 2 - Betr.: Stand der Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) und der Doppelbesteuerungsverhandlungen sowie der Arbeiten der OECD auf dem Gebiet der Doppelbesteuerung, abgedruckt in: IWB, Fach 3, Gr. 2, S. 63 ff.

3) Vgl. P.E. Goldschmidt und J. Kook, Einkommen- und Ertragsteuern in Argentinien, in: IWB, Fach 8, Gr. 2, S. 10 f. (Stand: 13. 11. 1962) sowie E. Carrillo T. und T. Carrillo T., Tributación Normal a la Renta de las Empresas en Chile y en la Legislación Comparada, Santiago 1968, S. 276 ff. und 267

Von der Themenstellung her ist ein Vergleich zwischen Chile und Peru jedoch von größerem Interesse. Obwohl beide Länder mit Attraktionskoeffizienten von 0,056 und 0,055 im Laufe der Jahre rein rechnerisch einen etwa gleich hohen Anteil an den insgesamt auf Südamerika entfallenden deutschen Investitionen auf sich hätten ziehen müssen, lag Ende 1970 der Anteil Chiles mit 99,4 Mill. DM nahezu um 90 % über dem Anteil Perus.[1] Von entscheidender Bedeutung dürfte hier vor allem die unterschiedliche politische Entwicklung in beiden Ländern während der letzten 15 Jahre gewesen sein. Während die politische Lage in Peru bis zur Machtübernahme durch die nationalistische und sozialreformerische Militärregierung unter General Juan Velasco Alvarado im Oktober 1968 von der Rivalität zwischen der linkssozialistischen Massenbewegung APRA (Alianza Popular Revolucionaria Americana) und rechtsorientierten Militärs gekennzeichnet war,[2] fühlten sich in Chile die politischen Kräfte und das Militär stark der demokratischen Tradition des Landes verpflichtet. Darüber hinaus standen mit dem konservativen Jorge Alessandri (1958 - 64) und dem Christdemokraten Eduardo Frei (1964 - 70) zwei Politiker an der Spitze des Landes, die Auslandsinvestitionen in ihre Entwicklungspolitik einbezogen. Außerdem dürften auch die traditionellen Bindungen zwischen Deutschland und Chile eine große Rolle gespielt haben.

Lassen sich vor diesem Hintergrund Auswirkungen allgemeiner Steuerunterschiede selbst in einer umfangreichen Untersuchung nur annähernd feststellen, darf man dennoch anneh-

---

1) Runderlaß Außenwirtschaft Nr. 10/71 betreffend IV 1: Vermögensanlagen Gebietsansässiger in fremden Wirtschaftsgebieten (1. 4. 1971), in: BAnz Nr. 68 vom 8. 4. 1971, S. 2

2) Vgl. G. Maurer u. P. Molt, a.a.O., S. 108 f. und W. Grabendorff, Lateinamerika - wohin?, Informationen und Analysen, München 1970, S. 64 ff.

men, daß Chile mit einer Gewinnsteuer[1] von 35 % gegenüber Peru aus steuerlicher Sicht auch dann kaum attraktiver gewesen ist, als Peru nach 1968 einen Stufensatztarif von 20 - 55 % anwendet.[2]

Was hinsichtlich der Marktgröße im internationalen Vergleich galt, traf noch stärker für die regionale Allokation innerhalb Chiles zu, obwohl hier außer der Zentralzone (ZM) noch die Zonen I - III im Norden und die Zone X im Süden einen über dem regionalen Attraktionskoeffizienten liegenden Anteil an der Anzahl der von 1954 - 67 auf der Grundlage der Förderungsdekrete DFL 437 und 258 vorgenommenen Auslandsinvestitionen auf sich zogen.[3] Zu berücksichtigen ist jedoch, daß die vorliegenden Angaben auch standortgebundene Investitionen einschließen. So ist der relativ hohe Anteil dieser vier Außenzonen fast ausschließlich auf Investitionen im Rohstoff- und Fischereisektor zurückzuführen. Ein auf den Raum Santiago entfallender Anteil von über 70 % dürfte somit auch unter Außerachtlassung der hier nicht zur verarbeitenden Industrie gehörenden Investitionen eher zutreffen als der in der folgenden Tabelle angegebene Anteil von rund 60 %. Da aber trotz hoher Vergünstigungen kaum ausländische Investitionen der verarbeitenden Industrie in Präferenzzonen erfolgten, ging von den regionalen Förderungsmaßnahmen auch keine zusätzliche Anziehungskraft aus.

---

1) Neben der Cedularsteuer (für Aktiengesellschaften) von 30 % ist generell eine Wohnungsbauabgabe von 5 % zu entrichten.

2) Vgl. H.W. Benter, Die Besteuerung in Peru, in: IWB, Fach 8, Gr. 2, S. 1 und 9

3) Es wurden hier die Investitionsbeträge deswegen nicht zugrunde gelegt, da einerseits eine Investition im Bergbau in der Regel ein Vielfaches einer durchschnittlichen Investition in der verarbeitenden Industrie ausmacht und andererseits die Häufigkeit unternehmerischer Entscheidungen besser die Standortpräferenz auszudrücken vermag.

Tabelle 7: Regionale Verteilung ausländischer Privatinvestitionen in Chile

Zone	Anteile [a]			regionaler Attraktionskoeffizient $\frac{(a)+(b)+(c)}{3}$	Anteil an der Anzahl der Auslandsinvestitionen (1954 - 67) [b]
	PGB (1965) (a)	Einwohner (1965) (b)	Unternehmen mit einer Belegschaft von mehr als 50 Personen (1964) (c)		
I	0,018	0,016	0,029	0,021	0,077
II	0,052	0,029	0,016	0,032	0,039
III	0,053	0,058	0,009	0,040	0,052
IV	0,127	0,101	0,105	0,111	0,090
ZM	0,435	0,345	0,635	0,472	0,603
V	0,043	0,054	0,015	0,037	0,013
VI	0,041	0,076	0,021	0,046	0,012
VII	0,118	0,169	0,091	0,126	0,045
VIII	0,025	0,049	0,011	0,028	0,006
IX	0,038	0,053	0,043	0,045	0,012
X	0,028	0,040	0,013	0,027	0,045
XI	0,022	0,010	0,012	0,015	0,006
	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Quellen: a) ODEPLAN, Política de Desarrollo Nacional, Directivas Nacionales y Reginales, Santiago 1969, S. 39

b) CORFO, Inversiones Extranjeras en Chile, Santiago, März 1968, S. 20

B. Motivation der Förderung und Auswirkungen der Direktinvestitionen

Es hat nunmehr eine Untersuchung darüber zu erfolgen, inwieweit die von Direktinvestitionen ausgehenden gesamtwirtschaftlichen Wirkungen mit den Förderungszielen in Einklang stehen. Die Ergebnisse dieser Untersuchung bilden die Grundlage zur Beurteilung der Maßnahmen-Adäquanz und dienen darüber hinaus der Bestimmung neuer Förderungskriterien.

I. Leistungsausbau der deutschen Volkswirtschaft

Die mit der Förderung von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern verbundenen wirtschaftlichen Eigeninteressen der Bundesrepublik sind - wie bereits dargelegt[1] - in der Entlastung des Entwicklungshilfebudgets, in der Absicherung des wirtschaftlichen Wachstums und im Abbau des außenwirtschaftlichen Ungleichgewichtes zu sehen.

1. Entlastung des Entwicklungshilfebudgets

Zur Erfüllung der von den Entwicklungsländern aufgestellten Mindestforderung, den gesamten Netto-Kapitaltransfer auf ein Prozent des Bruttosozialproduktes der Industrieländer zu erhöhen, sind nach Ansicht Epplers kommerzielle Kapitalexporte unentbehrlich. Wenn die deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern auch kein Drittel der bisher geleisteten öffentlichen Entwicklungshilfe ausmachten, seien diese doch von Bedeutung, zumal ihr Gewicht gegenüber der öffentlichen Hilfe zunehme.[2]

Da allein schon die Steuereinbußen aus dem Entwicklungshilfe-Steuergesetz relativ hoch sind,[3] drängt sich hier

1) Siehe Seite 24 f.

2) Vgl. E. Eppler, a.a.O., S. 88 f.

3) Die Steuer-Mindereinnahmen auf Grund des Bewertungsabschlages und der steuerfreien Rücklage betrugen von 1967 bis 1970 rund (60 + 70 + 80 + 85 =) 295 Mill. DM. Vgl. Subventionsbericht (BTD VI/391 vom 16. 2. 1970)

die Frage nach der Höhe der induzierten Investitionen auf. Nimmt man mit K.M. Kauffman an, daß ein Förderungsprogramm so lange aufrechterhalten bleiben soll, bis der Grenzwert der infolge der Förderung vorgenommenen Investitionen gleich dem Grenzwert der unnötigerweise gewährten Hilfe ist, beinhaltet dies als Optimalbedingung eine Maximierung der Differenz zwischen induzierten Investitionen und überflüssigem Steuerausfall. Unter der Voraussetzung, daß das Verhältnis zwischen den autonomen (aber begünstigten) Investitionen (I_a) zum überflüssigen Steuerausfall (R_a) gleich dem Verhältnis aus induzierten Investitionen (I_i) und dem auf diese entfallenden Steuerausfall (R_i) ist, könnte der Staat dem Programm zustimmen, falls

$$\frac{dI_t}{dR_t} > \frac{I_a}{I_i}$$

erwartet wird,[1] da sowohl eine Zunahme der totalen Investitionen (I_t), die größer ist als der Anstieg des gesamten Einnahmeausfalles (R_t), als auch induzierte Investitionen (I_i), die autonome Investitionen (I_a) übersteigen, auf eine konkave Ungleichung hinwirken. Der Staat würde die Förderung

---

1) Vgl. K.M. Kauffman, Income Tax Exemption and Economic Development, in: National Tax Journal, Vol. 13 (1960), S. 266 ff. - Bestimmung der Optimalbedingung:

$$(I_i - R_a) \longrightarrow \text{Maximum !}$$

$$\text{Wegen} \quad I_i = I_t - I_a = I_t - k\, I_t$$

$$\text{und} \quad R_a = R_t - R_i = R_t - m\, R_t$$

$$\text{folgt} \quad (1 - k)\, I_t - (1 - m)\, R_t \longrightarrow \text{Max. !}$$

Erste Ableitung gleich Null:

$$\frac{dI_t}{dR_t} = \frac{(1 - m)}{(1 - k)}$$

$$\text{Wegen} \quad \frac{I_a}{R_a} = \frac{I_i}{R_i} = \frac{I_t}{R_t} \quad \text{sowie} \quad m = \frac{R_i}{R_t} \quad \text{und} \quad k = \frac{I_a}{I_t}$$

$$\text{folgt} \quad \frac{dI_t}{dR_t} = \frac{k}{(1 - k)} = \frac{I_a}{I_i}$$

dann so lange bestehen lassen, bis beide Seiten der Gleichung den gleichen Wert annehmen.

In welchem Verhältnis jedoch die Höhe der induzierten Investitionen zu den unnötig geförderten Investitionen steht, kann auf Grund von Befragungen kaum festgestellt werden.[1] Wenn aus diesen auch hervorzugehen scheint, daß die Investitionsentscheidung als solche nicht oder so gut wie nicht von den Vergünstigungen des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes beeinflußt wurde, ist damit noch nicht gesagt, daß diese keinen Einfluß auf das Ausmaß der Investitionen hatten. Wenig aussagefähig ist auch das bisher in einem Bericht der Bundesregierung[2] für die Jahre 1963 und 1964 dargelegte Zahlenmaterial, woraus sich folgendes Bild ergibt:

Tabelle 8: Ausmaß der Vergünstigungen nach dem EntwHStG (in Mill. DM)

Jahr	Gesamt-Investitionen	begünstigte Investitionen	Steuerausfall
1963	202	75,1	22,4
1964	198	123,4	42,0
Änderung:	- 4	+ 48,3	+ 19,6

1) Diese Frage läßt sich umgehen, wenn die Förderung auf eine Maximierung der Differenz $(I_i - R_t)$ abstellt. Eine Förderung käme dann in Frage, wenn

$$\frac{dI_t}{dR_t} > \frac{1}{(1 - k)} = \frac{I_t}{I_i}$$

ist. Optimal wäre die Förderung, wenn sie so lange aufrechterhalten bliebe, bis alle Ausdrücke den gleichen Wert annehmen. Dies bedeutet jedoch, daß die Förderung bereits dann eingestellt wird, wenn die induzierten Investitionen nicht nur den unnötig entstandenen Steuerausfall, sondern noch die gesamte Aufkommenseinbuße decken.

2) Bericht der Bundesregierung zur Entschließung des Deutschen Bundestages vom 11. Dezember 1963 betreffend das Entwicklungshilfe-Steuergesetz (BT-Drucksache V/1257 vom 28. 12. 1966)

Da es sich nicht um endgültige Steuerausfälle handelt, ist hier der Barwert der Aufkommenseinbußen zugrunde zu legen. Es wird deswegen angenommen, daß der Steuerausfall allgemein mit 20 % der begünstigten Kapitalanlagen anzusetzen ist.[1] Somit würden sich Ausfälle von 15 Mill. und 24,7 Mill. DM ergeben.

Was die Schätzung des Verhältnisses zwischen autonomen (aber begünstigten) und induzierten Investitionen betrifft, ist bemerkenswert, daß die Gesamtinvestitionen im Jahre 1964 sich knapp gegenüber dem Vorjahr verringerten, obwohl die steuerlich begünstigten Kapitalanlagen (I_t) um 48,3 Mill. DM oder 64,2 % zunahmen. Da nicht festzustellen ist, welches Ausmaß die Investitionen ohne Vergünstigungen angenommen hätten, läßt sich auch hier nicht sagen, das Entwicklungshilfe-Steuergesetz sei ohne Wirkung geblieben.

Würde man annehmen, von den total begünstigten Investitionen seien 10 % als induzierte Investitionen zu betrachten, so müßte der Staat eine Steuereinbuße von 1,8 DM hinnehmen, damit die Unternehmen 1 DM zusätzlich investierten.[2]

Soll sich das Förderungsprogramm im Zeitablauf unter der Annahme, daß der Einnahmeausfall mit 20 % der begünstigten Kapitalanlagen zu beziffern ist, von Periode zu Periode selbst tragen, muß der Anteil der induzierten Investitionen an den begünstigten Totalinvestitionen (1 - k) nach der Optimalbedingung

$$\frac{dI_t}{0{,}2\ (dI_t)} = \frac{I_t}{(1-k)I_t} - 1$$

1/6 oder 16,67 % betragen. Wenn dieser Anteil auch nicht

---

1) Bei einem Zinssatz von 6,5 % und einem Gesamt-Steuersatz von 57 % beläuft sich der Barwert der Vergünstigungen sogar nur auf rund 16 % der Kapitalanlage. Siehe Seite 63

2) Die Abweichung gegenüber der Optimalbedingung ergibt sich wie folgt:

$$\frac{48{,}3}{9{,}7} < \frac{0{,}9}{0{,}1} \quad \text{oder} \quad 5 < 9$$

allzuhoch ist, bleibt doch zu vermuten, daß unter dem Aspekt der Entwicklungshilfe-Finanzierung Einbußen entstanden.

Weit wichtiger als die rein finanzielle Seite ist die Frage der regionalen und sektoralen Aufteilung der geförderten Direktinvestitionen. Als völlig unbefriedigend sind somit auch die Auswirkungen des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes anzusehen, wenn in den letzten sechs Jahren in Spanien und auf den Kanarischen Inseln in Projekte des Fremdenverkehrs rund 1,7 Mrd. DM investiert wurden, während die 25 ärmsten Staaten der Welt, die sog. least developed countries, nur etwa 20 Mill. DM erhielten. So wurde bei der einjährigen Verlängerung des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes die Förderung von Fremdenverkehrsinvestitionen für 1973 zu Recht genehmigungspflichtig.[1)]

2. Sicherung des wirtschaftlichen Wachstums

Steht in vielen Entwicklungsländern einer zunehmenden ausländischen Unternehmertätigkeit eine wachsende Abneigung aus Furcht vor einer Überfremdung der Wirtschaft gegenüber, so wird vielfach in den Industrieländern befürchtet, durch den Export von Kapitalgütern in die Entwicklungsländer auf die Dauer die eigene Volkswirtschaft zu gefährden, da eine Steigerung der Eigenproduktion dieser Länder zu einer Senkung der Exporte führe und zugleich durch einen vermehrten Eigenverbrauch an Rohstoffen die Rohstoffversorgung der Industrieländer abnehme.[2)]

---

1) Vgl. H. Heck, Mehr Hilfe für die Dritte Welt - Zur Reform des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes, in: FAZ, Nr. 75, 29. 3. 1973, S. 15

2) Vgl. G. Gäfgen, Einordnung der Entwicklungshilfe in die Politik der Geberländer, in: H. Besters u. E.E. Boesch (Hrsg.), Entwicklungspolitik - Handbuch und Lexikon, Stuttgart 1966, Sp. 844

Die Bestrebungen der Entwicklungsländer, eine Importsubstitutionsindustrie aufzubauen, haben bisher jedoch zu steigenden Importen nicht nur an Kapitalgütern und Ersatzteilen, sondern auch an Halbprodukten geführt. Zunehmende Einfuhren der Entwicklungsländer tragen mit zum wirtschaftlichen Wachstum der Industrieländer bei, die ihrerseits durch Importe aus Entwicklungsländern deren Wachstum und Importkapazität erhöhen. Eine Ausweitung und Steigerung des Welthandels trägt wiederum zur Erhöhung der Weltproduktivität bei, da ein größerer Weltmarkt einen höheren Grad der Arbeitsteilung ermöglicht. Die Strukturverschiebungen, die ein zunehmender Welthandel mit sich bringt, aber zerstören und schaffen Märkte für Produkte der Industrieländer.[1)]

Eine beschleunigte Eingliederung der Entwicklungsländer in das System der substitutiven Arbeitsteilung erfordert jedoch, daß einerseits die Entwicklungsländer ihre Ressourcen in die Industriebranchen lenken, in denen sie komparative Vorteile gegenüber den Industrieländern besitzen, und andererseits die Industrieländer aufhören, Branchen zu schützen, in denen gegenüber den Entwicklungsländern komparative Nachteile bestehen.

Eine Politik, die eine optimale internationale Arbeitsteilung anstrebt, ist aber auf ein operationales Konzept angewiesen. Ein solches Konzept könnte aus einer Skala der komparativen Vorteile der Industrie- und Entwicklungsländer hergeleitet werden. Geht man von der Grundtatsache aus, daß sowohl Sach- als auch Ausbildungskapital in Entwicklungsländern unvergleichlich knapper sind als in Industrieländern, bietet sich als Index die Kapitalintensität der Branchen an.[2)] Entwicklungsländer wären vor allem für jene Branchen als potentielle Konkurrenten anzusehen, in denen

1) Vgl. G. Gäfgen, a.a.O., Sp. 845 und 848 f.

2) Vgl. G. Fels, Probleme der Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, Spezialisierungsmuster in der Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, in: Die Weltwirtschaft, Halbjahresschrift des Institutes für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Heft 1, 1971, S. 28

der Einsatz an Sach- und Ausbildungskapital relativ gering ist. Hierzu zählen insbesondere folgende Branchen:[1)]

1. Bekleidungsindustrie
2. Lederverarbeitende Industrie
3. Musikinstrumente- und Spielwarenindustrie
4. Schuhwarenindustrie
5. Feinkeramische Industrie
6. Papier- und pappeverarbeitende Industrie
7. Holzverarbeitende Industrie
8. Stahlverformungs- und EBM-Industrie
9. Feinmechanische Industrie
10. Kunststoffverarbeitende Industrie
11. Textilindustrie und
12. Elektrotechnische Industrie.

Im Jahre 1969 entfiel auf diese Branchen auch nahezu die Hälfte der aus Entwicklungsländern in die Bundesrepublik eingeführten Industrieerzeugnisse. Läßt man die Nahrungs- und Genußmittel außer Betracht, war sogar ein Anteil von rund 85 v.H. zu verzeichnen. Die Einfuhren wären aber wahrscheinlich noch höher gewesen, wenn nicht gerade unter diesen Branchen sich zahlreiche befänden, die überdurchschnittlich hoch gegen Importe geschützt sind.[2)]

Gegen das Konzept zur Bestimmung komparativer Vorteile kann jedoch der Einwand erhoben werden, daß die Faktorkombinationen bei einer bestimmten Produktion in einem Industrieland nicht unbedingt auf Entwicklungsländer übertragbar sind. Es stellt sich damit die Frage nach der Änderung der Faktorintensitäten bei der Produktion eines Gutes für den Fall, daß sich die Knappheitsverhältnisse zwischen den Faktoren ändern.[3)]

Minhas kommt bei einer Untersuchung von 24 Branchen in neun Industrie- und zehn Entwicklungsländern zu Substitutionselastizitäten, die zwischen 0,7211 und 1,0114 liegen. Dabei läßt sich für 20 Branchen eine Veränderung des Arbeitseinsatzes zu 85 % und mehr durch die Höhe des Lohnes er-

---

1) Vgl. G. Fels, a.a.O., S. 30 ff.
2) Vgl. G. Fels, a.a.O., S. 32
3) Vgl. G. Fels, a.a.O., S. 34

klären.[1] Diese Ergebnisse zeigen somit, daß eine relativ kapitalsparende Produktion in Industrieländern noch kapitalsparender in Entwicklungsländern durchführbar ist.[2]

Da in Entwicklungsländern Arbeitskräfte reichlich vorhanden sind, ließe sich für ausländische Direktinvestitionen unter dem Aspekt der internationalen Arbeitsteilung folgende grobe Allokationsregel aufstellen:

- In Ländern, die am Beginn ihrer Industrialisierung stehen, sollten Direktinvestitionen zum Auf- und Ausbau von Industrien beitragen, die verhältnismäßig wenig Ausbildungskapital beanspruchen. Zu diesen dürften vor allem Branchen der Textil-, Bekleidungs- und Lederverarbeitungsindustrie zählen.[3]
- In Ländern dagegen, die bereits wesentliche Fortschritte beim Aufbau ihrer Substitutionsindustrie gemacht haben und in Betrieben und Schulen Arbeitskräfte für die Industriearbeit ausbildeten, könnte ausländischen Unternehmen die Aufgabe zufallen, durch Direktinvestitionen oder Lizenzvergabe und Leistung technischer Hilfe beim Aufbau der Exportindustrie in den Branchen mitzuhelfen, in denen das Ausbildungskapital gegenüber dem Sachkapital eine relativ große oder gar überwiegende Bedeutung hat. Somit ließe sich dann der aus dem Einsatz von Facharbeit gegenüber Industrieländern erzielbare komparative

---

1) Vgl. B.S. Minhas, An International Comparison of Factor Costs and Factor Use, Amsterdam 1963, S. 17 ff.

2) Es sei hier darauf hingewiesen, daß Minhas selbst die Möglichkeit einer (im Gegensatz zum Heckscher-Ohlin-Theorem stehenden) Umkehr der Faktorintensitäten nicht ausschließt. Vgl. B.S. Minhas, a.a.O., S. 27 ff.

3) Vgl. G. Fels, a.a.O., S. 34

Vorteil nutzen. Hier würden sich beispielsweise die Branchen der Elektrotechnik, der Feinmechanik sowie der Schuh- und Spielwarenindustrie anbieten.[1)]

Verfügt ein Land über große Rohstoffvorkommen, so sollten zur Erhöhung der in diesen Vorkommen gegebenen komparativen Vorteile Rohstoffe besonders dann im Lande weiterverarbeitet werden, wenn dadurch die Herstellung relativ arbeitsintensiver Produkte ermöglicht wird.

Was die langfristige Sicherung der Rohstoffversorgung betrifft, so ist von Bedeutung, wie sich die Rohstoffproduktion entwickelt und inwieweit die Rohstoffe in Produkte eingehen, die in Entwicklungsländern verbleiben. Insoweit diese zu Halbprodukten verarbeitet werden oder in Fertigprodukte eingehen, die für die Industrieländer bestimmt sind, nimmt auch die gesamte Nachfrage nach Rohstoffen weniger zu.

Eine nachhaltige Verbesserung der realen Austauschverhältnisse (commodity terms of trade) zugunsten der Entwicklungsländer wird sich mit traditionellen Exporten aus diesen wohl nicht erreichen lassen.[2)] Jedenfalls dürfte es zweifelhaft sein, ob es für die Industrieländer von Vorteil ist, wenn sich die Austauschverhältnisse für die Entwicklungsländer weiter verschlechtern. Wenn nämlich der internationale Handel den Entwicklungsländern mehr Nachteile als Vorteile bringt, wie dies bereits in den fünfziger Jahren Stimmen vernehmen ließen,[3)] hat dies auch langfristig nachteilige Folgen auf die bislang noch durch öffentliche Entwicklungshilfe sozusagen künstlich ver-

1) Vgl. G. Fels, a.a.O., S. 34

2) Vgl. G. Myrdal, The Challenge of World Poverty, deutsche Ausgabe: Politisches Manifest über die Armut in der Welt, Frankfurt 1970, S. 276 f.

3) Vgl. H.W. Singer, The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries, in: The American Economic Review, Vol. 40 (1950), Papers and Proceedings, S. 477 ff. und R. Prebisch, Commercial Policy in the Underdeveloped Countries, in: The American Economic Review, Vol. 49 (1959), Papers and Proceedings, S. 252 f.

größerte Importkapazität der Entwicklungsländer. Die Industrieländer müssen sich nicht nur den Vorwurf gefallen lassen, den Entwicklungsländern würde nur teilweise das auf Kredit zurückgegeben, was eigentlich ohnehin diesen gehöre, sondern es bleiben vor allem die wirtschaftlichen Tatsachen, daß der Schuldendienst eine kaum zu lösende Aufgabe für diese Länder wird und Handelspartner, deren Devisenquellen nur langsam fließen, auch keine kaufkräftigen Nachfrager auf dem Weltmarkt sein werden.

Aber nicht nur ein langsameres Wachstum des Welteinkommens, von dem auch die Industrieländer betroffen werden, sondern auch die zur Erhaltung eigener Produktionsstrukturen verausgabten Subventionen sind hier in Rechnung zu ziehen. Eine wachstumsorientierte Strukturpolitik der Industrieländer wird aber um so eher Erfolg haben, je mehr Industriezweige, die eine relativ geringe volkswirtschaftliche Produktivität aufweisen und damit knappe Ressourcen binden, in die Entwicklungsländer verlagert werden. So kann eine Kombination von Entwicklungshilfe und Strukturpolitik dazu beitragen, daß Subventionen für relativ unproduktive Industriezweige wegfallen und eine Öffnung nach außen eine Fehlleitung der Produktionsfaktoren vermeidet.[1)]

3. Abbau des außenwirtschaftlichen Ungleichgewichtes

Die hohen Handelsbilanzüberschüsse der BRD in den letzten Jahren und der damit verbundene Aufwertungsdruck ließen die Kapitalbilanz besonders im Jahre 1969 als strategisches Gegenkonto in den Vordergrund währungspolitischer Überlegungen rücken.[2)] Wenn die Bundesrepublik auch im Jahr zuvor zum bedeutendsten Exporteur langfristigen Kapitals wurde, erfolgte ihr Kapitalexport aber weitgehend

1) Vgl. E. Eppler, a.a.O., S. 99 f.

2) Vgl. D. Kebschull, Direktinvestitionen im Ausland - Ansatzpunkte und Förderungsinstrumente, in: Wirtschaftsdienst, 49. Jg. (1969), Nr. 9, S. 481

über den Kapitalmarkt.[1] Dabei darf nicht übersehen werden, daß ein Zahlungsbilanzausgleich auf einer instabilen Grundlage steht, wenn er in hohem Maße durch Portfolioinvestitionen und Gewährung von Darlehn erfolgt, da beide Arten des Kapitalexportes stärker von Liquiditäts- und Zinsüberlegungen abhängen als die Durchführung von Direktinvestitionen.[2]

Schwierigkeiten bereitet jedoch eine Abschätzung der von Direktinvestitionen auf die Zahlungsbilanz ausgehenden Nettowirkungen. Kurzfristig erhöht eine verstärkte Vornahme von Direktinvestitionen zwar den Kapitalabfluß, es entstehen gleichzeitig oder längerfristig aber auch aktivierende Zahlungsbilanzeffekte. Rüsten die Investoren ihre ausländischen Produktionsstätten mit maschinellen Anlagen des Kapitalexportlandes aus, hat dies eine aktivierende Wirkung. Direktinvestitionen lösen möglicherweise auch über gesamtwirtschaftliche Anpassungsmechanismen Aktivierungseffekte in der Leistungsbilanz des Kapitalexportlandes aus, indem eine relative Einkommenskontraktion und Verlangsamung des Preisauftriebs sich hemmend auf Importe auswirken und Exporte begünstigen.

Investitionen in Entwicklungsländern dürften in besonderem Maße Exporte in diese Länder auslösen, da es dort an Investitionsgütern mangelt und im Zuge von Direktinvestitionen zusätzlich erhaltene Devisen zum großen Teil wiederum im Kapitalexportland nachfragewirksam werden.[3]

---

1) Ergab sich beim langfristigen Kapitalverkehr von 1961 - 67 ein Exportüberschuß von rund 7 Mrd. DM, so betrug der Export-Saldo 1968 nahezu 11,5 Mrd. DM. Die Direktinvestitionen im Ausland betrugen in diesem Jahr aber nur rund 1,6 Mrd. DM. Vgl. Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Reihe 3, Zahlungsbilanzstatistik, Juli 1973 sowie Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 21. Jg., Juli 1969, S. 12 ff.

2) Handelskammer Hamburg, Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, a.a.O., S. 5

3) Vgl. H.-E. Scharrer, Direktinvestitionen im Ausland - Probleme der Messung und Förderung, a.a.O., S. 30 ff. und 50 f.

Wenn auch auf kürzere Sicht die Passivierungseffekte überwiegen, gehen von einer verstärkten Investitionstätigkeit in Entwicklungsländern kaum spürbare konjunktur- und währungsstabilisierende Wirkungen aus, da die Direktinvestitionen in Entwicklungsländern mit etwa 30 % der gesamten Direktinvestitionen nur einen verhältnismäßig kleinen Posten in der Kapitalbilanz darstellen.

Mittel- bis langfristig dürfte sich aber die Leistungsbilanz des Kapitalexportlandes gegenüber vielen Entwicklungsländern trotz einer Exportsubstitution durch Produktion in diesen Ländern eher aktiv gestalten. Da sich die Märkte in Entwicklungsländern in der Regel besser erschließen lassen, wenn bislang exportierende Unternehmen in diesen selbst produzieren, die Märkte zahlreicher Entwicklungsländer aber dennoch nur eine für Weiterverarbeitungsprozesse ausreichende Tragfähigkeit bieten, bleibt meist noch länger eine die bisherigen Fertigproduktexporte möglicherweise übersteigende Ausfuhr von Halbwaren erforderlich. Den Investoren wird es auch vielfach gelingen, andere Fertigprodukte verstärkt oder bislang noch nicht exportierte Güter über die Produktionsstätte abzusetzen.[1] Darüber hinaus wirkt sich der Transfer von Lizenzgebühren und Entgelten für technisch-organisatorische Hilfeleistungen, die von den Tochterunternehmen zu zahlen sind, aktivierend auf die Leistungsbilanz aus.

Mit zunehmender Industrialisierung der Entwicklungsländer ist jedoch damit zu rechnen, daß eine Vertiefung der Produktionsstruktur diese Länder unabhängiger von Halbproduktimporten macht. Ein Gegengewicht bilden dann im stärkeren Maße die Einkommen- und Retransfers aus Direktinvestitionen. Da mit zunehmender Dauer aber die Schwierigkeit zunimmt, das allgemeine Außenwirtschaftsrisiko abzu-

1) Vgl. I. v. Jacobi, a.a.O., S. 176 ff.

schätzen,[1] bleibt zu fragen, ob nicht eines Tages die in Auslandsinvestitionen zu sehenden "stillen Währungsreserven" von Bedeutung sein werden.[2]

II. Leistungsausbau der chilenischen Volkswirtschaft

Die Förderungswürdigkeit ausländischer Direktinvestitionen in Chile soll im folgenden an ihren Beiträgen zur Steigerung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit gemessen werden. Da ein Land wie Chile beim Aufbau eigener Industrien auf Kapital, technisches Wissen und Produkte des Auslandes angewiesen ist, muß sich die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft Chiles nicht nur innerhalb der eigenen Landesgrenzen, sondern auch gegenüber dem Ausland erhöhen. Als Beurteilungskriterien kommen damit insbesondere die beiden folgenden Ziele in Frage: Erhöhung des gesamt- und regionalwirtschaftlichen Wachstums sowie Verbesserung der Leistungsbilanz. Im Hinblick auf beide Ziele vermag eine kritische Würdigung ausländischer Direktinvestitionen nur ein ausgewogenes Urteil zu geben, wenn sie, wie im einzelnen gezeigt werden soll, die gegenseitige Abhängigkeit beider Ziele berücksichtigt.

1. Erhöhung und Regionalisierung des Wirtschaftswachstums und der Beschäftigung

Darüber hinaus ist die im Transfer von Kapital und technischem Wissen zu sehende Doppelfunktion ausländischer Direktinvestitionen in Betracht zu ziehen. Damit erhebt

---

1) Zu erwähnen wäre hier schon der erhöhte Devisenbedarf zur Deckung der sich nach 1973 drastisch verteuernden Erdölimporte.

2) Handelskammer Hamburg, a.a.O., S. 7
Vgl. auch H.J. Abs, Zahlungsbilanz, Kapitalexport und heimische Investitionsfinanzierung, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 1969, 24. Heft, S. 10

sich die Frage, inwieweit einerseits Direktinvestitionen im Vergleich zu Geldkapitalimporten als alternative Finanzierungsform von Bedeutung sind und andererseits Direktinvestitionen geeignete Träger für das zum Aufbau eigener Industrien benötigte technische Wissen darstellen.

1.1. Direktinvestitionen und Geldkapitalimporte

Die Argumente gegen Direktinvestitionen zur Förderung des industriellen Aufbaus der Entwicklungsländer gründen sich vor allem darauf, daß Gewinne nicht nur höher sind als Anleihezinsen, sondern auch Gewinn- und Retransfers die Zahlungsbilanz unregelmäßiger belasten als Zins- und Tilgungstransfers für öffentliche Anleihen.[1] Darüber hinaus müssen ausländische Investoren sich den Vorwurf gefallen lassen, die zum Retransfer benötigten Devisen nicht durch eigene Exporte zu erwirtschaften.[2] Während Gewinne vielfach als Zeichen kapitalistischer Ausbeutung gelten, steht hinter dem Devisenargument die Abneigung, Abwertungen vornehmen zu müssen, die eine Verschlechterung der terms of trade und damit Verluste im Realeinkommen nach sich ziehen, die größer sind als die Vorteile aus niedrigeren Produktpreisen, höheren Faktorpreisen oder zusätzlichen Steueraufkommen.[3]

---

1) Vgl. B. Goodman, The Political Economy of Private International Investment, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 5 (1957), S. 267 f.

2) Vgl. C. Quintana, Probleme und Politik ausländischer Investitionen in Lateinamerika, in: A. v. Gleich (Hrsg.), Private Auslandsinvestitionen in Lateinamerika, Nr. 4: Aktuelle Fragen ausländischer Investitionen in Lateinamerika - Information und Diskussion, Internationale Tagung am 13. und 14. Oktober 1971 in Hamburg, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg 1971, S. 13

3) Vgl. H.G. Johnson, The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation, in: Ch. P. Kindleberger (Hrsg.), The International Corporation, a.a.O., S. 54

Obwohl der durchschnittliche Netto-Zufluß an privatem Auslandskapital in der verarbeitenden Industrie Chiles von 1964 - 68 nahezu 12 % der nationalen Brutto-Investitionen betrug, mißt man in den letzten Jahren dem Finanzierungseffekt ausländischer Direktinvestitionen von chilenischer Seite keine Bedeutung mehr bei.

Tabelle 9: Anteil privater Auslandsinvestitionen in der verarbeitenden Industrie Chiles von 1964 - 68 (in Mill. $)

	1964	1965	1966	1967	1968	insg.
Brutto-Investitionen[a)]	130,0	150,8	179,2	200[b)]	230[b)]	890,0
Direkt-Investitionen[c)] (einschl. Kredite)	10,2	17,5	35,7	42,2	66,8	172,4
Nationale Brutto-Investitionen	119,8	133,3	143,5	157,8	163,2	717,6
Direkt-Investitionen abzüglich Retransfers	5,9	11,0	29,3	16,9	21,2	84,3
Anteil in %	4,9	8,3	20,4	10,7	13,0	11,7

Quellen: a) CORFO, Datos Básicos - Sector Industrial Manufacturero, Período 1960 - 67, S. 2 (eigene Kursumrechnungen)
b) eigene Schätzungen
c) ODEPLAN, El Capital Extranjero en Chile en el Período 1964 - 68, S. 61 und 63 (eigene Berechnungen)

Waren früher ausländische Direktinvestitionen auch wegen ihres finanziellen Beitrages zum industriellen Aufbau willkommen,[1)] so stehen nun neben der Arbeitsplatzbeschaffung die Übernahme von technologisch-organisatorischem Wissen und die Erschließung ausländischer Märkte bei den Förde-

1) Dirección General de Impuestos Internos, Tributación Chilena y Desarrollo Economico, Incentivos Tributarios de Fomento, Santiago 1958, S. 20

rungsmotiven im Vordergrund.[1] War man sich bislang auch nicht einig, ausländische Investoren zur Reinvestition anzuhalten oder nicht,[2] ist man nunmehr geneigt, Reinvestitionen zu begrenzen, um die Abhängigkeit ausländischen Unternehmen gegenüber zu verringern. So legt das Statut der Andenländer über die Behandlung ausländischer Investitionen fest, daß die Unterzeichnerstaaten nur noch eine jährliche Reinvestition in Höhe von 5 % des ausländischen Kapitals ohne Genehmigung zulassen dürfen, während die jährlichen Gewinntransfers bis zu 14 % betragen können.[3]

Die Wandlung in der Beurteilung ausländischer Direktinvestitionen ist denn auch in Chile im wesentlichen auf die Furcht vor einer weiteren Überfremdung der Wirtschaft und auf die allgemein vorherrschende Meinung zurückzuführen, daß nach Möglichkeit auch bei Industrieprojekten eine Kreditfinanzierung und ein vom Kapitalimport unabhängiger Erwerb ausländischer Technologien Direktinvestitionen aus Kostengründen vorzuziehen sind.[4] Bei Kostenvergleichen geht man davon aus, daß neben den Gewinnen auch versteckte Einnahmen für den Investor anfallen, die durch Überbewertungen von Anlagegütern, Know-how und Zulieferprodukten entstehen.[5] Daß aber durch öffentliche Kapitalhilfe finanzierte und in eigener Regie geführte Industrieunternehmen auch nach Ablauf der eingeräumten Freijahre nicht

1) CORFO, Bases de Discusión de una Estrategia de Desarrollo Industrial para la Década del 70, Santiago 1969, S. 62

2) Vgl. M.S. Wionczek, Lateinamerika und das ausländische Kapital, Schriftenreihe des Instituts für Iberoamerika-Kunde, Band 15, Hamburg 1969, S. 23 und Banco Central de Chile, Notas sobre el Capital Extranjero y América Latina, Santiago 1969, S. 7

3) Art. 13 i.V.m. Art. 12 und Art. 37 Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros, Lima 1971

4) CORFO, a.a.O., S. 65

5) CORFO, Bases de Discusión de una Política de Tratamiento al Capital Extranjero, Santiago 1970, S. 14

unbedingt den vollen Kapitaldienst abwerfen, wurde in Unterredungen bei den Planungsbehörden kaum in Erwägung gezogen. Auch dürfte wenig bedacht werden, daß ausländische Unternehmen nicht selten mit Verlusten arbeiten. Dies geht sogar aus einer von der CORFO selbst durchgeführten Befragung hervor. Danach wiesen im Jahre 1968 von 19 Unternehmen acht einen Verlust aus, der 6 - 34 % vom Umsatz betrug.[1] Daß es jedoch den sieben Unternehmen, die einen Verlust von wenigstens 11 % hinnehmen mußten, auch gelang, diesen durch versteckte Einnahmen aufzufangen, darf zumindest bezweifelt werden. Freilich ist auch anzunehmen, daß derartige Unternehmensergebnisse nicht für die langfristige Erfolgsentwicklung kennzeichnend sind.

Da die Auslandsverschuldung der Entwicklungsländer immer mehr zunimmt, versucht man, an Hand verschiedener Kriterien den Spielraum für eine weitere Verschuldung zu messen. Naheliegend ist, zunächst als Indikator die Relation von Schuldendienst und Exportvolumen zu verwenden.[2] Auf die chilenische Situation bezogen, ergibt sich, daß in den Jahren 1965 - 68 durchschnittlich rund 22 % der Exporterlöse für den gesamten Schuldendienst ausgegeben wurden.[3] Wenn in Zukunft auch die Exporte weiter steigen dürften, sind aber auch die Importe zu berücksichtigen. Eine Umkehr der Leistungsbilanz ist aber nicht Voraussetzung für den Schuldenausgleich, sondern vielmehr Folge der Schuldentilgung. Entscheidend ist der Entschluß, auf Kosten von Importen Devisen für den Schuldendienst freizustellen.[4]

---

1) CORFO, Comportamiento de las Principales Empresas Industriales Extranjeras Acogidas al D.F.L. 258, Santiago 1970, Tabelle 14

2) Weltbank, Jahresbericht 1970, S. 60 und Kreditanstalt für Wiederaufbau, Jahresbericht 1969, S. 39 ff.

3) Banco Central de Chile, Balanza de Pagos 1968, S. 47 - eigene Berechnung

4) Vgl. F.W. Meyer, Zahlungsbilanzprobleme der Entwicklungsländer, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 14 (1963), S. 365

Bei einer langfristigen Betrachtung sind außerdem Ausfuhrschwankungen infolge instabiler Weltmarktpreise für Rohstoffe nicht auszuschließen. Zahlungsbilanzstörungen werden um so durchschlagender wirken, je höher der Anteil der unerläßlichen Importe gegenüber den Devisenreserven und Verschuldungsmöglichkeiten beim Internationalen Währungsfonds oder im Rahmen bilateraler Abkommen ist.[1)]

Stellte die bisherige Betrachtung auf die Verfügbarkeit von Devisen ab, bleibt noch festzustellen, inwieweit in einer bestimmten Zeit infolge des Einsatzes von in- und ausländischem Kapital die Produktion zunehmen kann und sich damit die Absorptionsfähigkeit steigern läßt. Sorgen wachsende Investitionen über die Erhöhung des Volkseinkommens für ein steigendes Sparvolumen, so mindert dies die Abhängigkeit gegenüber dem Auslandskapital. Übersteigen die Ersparnisse die Investitionen, stellen diese zusätzliche Mittel für den Schuldendienst frei.[2)] Das ist für Chile allerdings längst noch nicht zu erwarten.

Die Erhöhung der Absorptionsfähigkeit hängt von vielen Faktoren ab. Mit Sicherheit aber spielen technologisches Wissen und Unternehmerfähigkeit eine entscheidende Rolle. Den Unternehmen fällt nicht nur die Aufgabe zu, über eine Exportsteigerung und ausreichende Versorgung des Binnenmarktes die Devisenbilanz positiv zu beeinflussen, sondern auch durch eine Produktivitätserhöhung die Voraussetzungen für ein vermehrtes Sparen zu schaffen. Waren früher in erster Linie Infrastrukturmaßnahmen zur Hebung der Absorptionsfähigkeit vorzunehmen, so kommt es nun mehr darauf an, bestehende Engpässe in der Produktion zu beseitigen und damit vorhandenes Produktionspotential besser zu nutzen.[3)]

---

1) KfW, Jahresbericht 1969, S. 41
2) KfW, a.a.O., S. 42
3) KfW, a.a.O., S. 44

Eine weitgehende Kreditfinanzierung von Industrieprojekten birgt jedoch die Gefahr in sich, daß die neben den öffentlichen Kapitalhilfen aufgenommenen mittelfristigen Lieferantenkredite zu Zahlungsbilanzstörungen führen. Dies wird um so eher der Fall sein, je mehr schon bestehende Unternehmen Anlagegüter aus dem Ausland bei gleichzeitiger Beanspruchung eines Lieferantenkredites beziehen. Betrafen bis 1965 multinationale Schuldenabkommen zur Neuregelung auch nahezu ausschließlich private Lieferantenkredite, so wird sich die Aufmerksamkeit der internationalen Finanzierungsgemeinschaft immer stärker auf die gesamte Schuldensituation eines Landes erstrecken müssen.[1] Ebenso werden Kreditversicherungsinstitute notfalls strengere Richtlinien gelten lassen. So nimmt die Hermes Kreditversicherung selbst nach der Unterzeichnung zweier Umschuldungsabkommen mit Chile weiterhin nur Lieferantenkredite in geringem Umfange mit Laufzeiten von höchstens sechs Monaten in Deckung.[2]

Im ganzen gesehen läßt sich denn auch nicht der Finanzierungseffekt ausländischer Direktinvestitionen über eine bestimmte Zeit allein an dem gesamten Netto-Kapitalzufluß messen. Von weit größerer Bedeutung sind die indirekten Finanzierungseffekte, die von einer Verbesserung der Handelsbilanzsituation ausgehen und sich in der Ersparnisbildung ausdrücken. Es fragt sich damit auch, ob eine Reinvestition grundsätzlich so gut wie ausgeschlossen bleiben sollte. Da in der Regel ausländische Unternehmen effizienter arbeiten als nationale, sollten eher Reinvestitionen gefördert werden, zumal eine steigende nationale Beteiligung von seiten der Andenländer angestrebt wird.[3] Zur Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Aufbringungsfähigkeit sollten ausländische Direktinvestitionen zumindest dann gefördert werden, wenn sie

---

1) Weltbank, Jahresbericht 1970, S. 59 f.

2) Vgl.: Weiter keine Hermes-Deckung für Chile, in: FAZ, Nr. 28, 2.2.1973, S. 13

3) Art. 13 und Art. 30 Régimen Común

- Engpässe in der Produktion beseitigen helfen oder
- zur Erhöhung und Ausweitung des Exportes beitragen.

Eine Erhöhung des Wirtschaftswachstums und eine Steigerung der Absorptionsfähigkeit sind jedoch unbefriedigend, wenn der reichlich vorhandene Faktor Arbeit nur unzureichend durch den Einsatz von Kapital mobilisiert wird. Die Erfahrungen der ersten Entwicklungsdekade haben gezeigt, daß sich mit einer forcierten Industrialisierung die Beschäftigungsprobleme allein nicht lösen lassen. So waren auch die Förderungsmaßnahmen, wie die Gewährung billiger Kredite oder die Begünstigung von Kapitalgütereinfuhren nicht geeignet, besonders arbeitsintensive Produktionen anzuregen, zumal sich noch durch Währungsüberbewertungen Kapitalgüterimporte verbilligen.[1)]

Obwohl Chile mit einer für die Jahre 1960 - 68 angegebenen durchschnittlichen Arbeitslosenquote[2)] von 7 % hinsichtlich der strukturellen Arbeitslosigkeit eher mit entwickelten als armen Ländern wie beispielsweise Indien verglichen werden kann,[3)] ist Chile immer noch weit davon entfernt, das allgemeine Überangebot an Arbeitskräften auf Grund eines sich selbst tragenden Wirtschaftswachstums zu absorbieren.[4)]

---

1) OECD, Development Assistance, Efforts and Policies of the Members of the Development Assistance Committee, 1970 Review, S. 115 ff. (insb. 123 f. und 128 f.)

2) ODEPLAN, Marco de Referencia Cuantitativa Preliminar para la Elaboración del Programa 1970 - 1980, Santiago 1970, S. 34

3) Vgl. D. Turnham, The Employment Problem in Less Developed Countries, A Review of Evidence, Development Centre of the OECD, Employment Series: No. 1, Paris 1971, S. 16

4) Wenn Chile auch nach dem Kriege im Grundstoffsektor und in intermediären Sektoren Großproduktionen aufnahm, zeigte sich bereits vor Mitte der fünfziger Jahre, daß das erhoffte Stadium einer sich selbst tragenden Wirtschaftsentwicklung noch lange nicht erreicht sein würde. Vgl. St.M. Davis, The Politics of Organizational Underdevelopment: Chile, in: Industrial and Labor Relations Review, Vol. 24 (1970), S. 75 ff.

Ausführungen der CORFO zufolge kommt dem Sektor der verarbeitenden Industrie besondere beschäftigungspolitische Bedeutung zu, da einerseits die Beschäftigung in der Landwirtschaft und im Bergbau kaum zu erhöhen ist und andererseits der Dienstleistungssektor nicht im bisherigen Ausmaß ausgeweitet werden soll.[1] Will man in den nächsten zehn Jahren aber die Vollbeschäftigung vor allem über eine Ausweitung der Nachfrage nach Arbeitskräften im Industriesektor erreichen, in dem bisher rund 20 % der insgesamt Beschäftigten Arbeit finden, wird hier die Beschäftigung um mindestens 150 % ansteigen müssen, da anzunehmen ist, daß die Gesamtnachfrage nach Arbeitsplätzen in der Zeit von 1970 bis 1980 wenigstens so hoch sein wird wie die Beschäftigungszunahme in der vorherigen Dekade.[2]

Tabelle 10: Sektorale Aufteilung der Beschäftigung

Sektoren	Beschäftigung (in Tausend)				Zunahme
	1960		1967		1960-67
	Anzahl	%	Anzahl	%	%
Landwirtschaft	711	30,7	740	26,3	4,1
Bergbau	93	4,0	98	3,5	5,4
Industrie	410	17,7	540	19,2	31,7
Bauwirtschaft	130	5,6	141	5,0	8,5
Energiewirtschaft	21	0,9	25	0,9	19,0
Handel	255	11,0	374	13,3	46,7
Transport	118	5,1	152	5,4	28,8
Sonstige Dienstleistungen	579	25,0	742	26,4	28,2
	2.317	100,0	2.812	100,0	21,4

Quellen: CORFO, Sector Industrial Manufacturero, Datos Básicos, Período 1960 - 1967, a.a.O., S. 4 und CORFO, Bases de Discusión de una Estrategia de Desarrollo Industrial para la Década del 70, a.a.O., S. 46 - eigene Berechnungen

1) und 2) siehe nächste Seite

Ein stark expandierender Industriesektor würde aber nicht nur Arbeitsplätze schaffen, sondern auch eine verstärkte Migration in die Industriegebiete hervorrufen.

Angesichts der angedeuteten Beschäftigungsprobleme ist es nur verständlich, daß die Planungsbehörden die Förderung kapitalintensiver Produktionsverfahren neu überdenken. So sollte nach Meinung des ODEPLAN die für den Binnenmarkt produzierende Industrie zur Absorbierung des Arbeitskräftepotentials eine weniger fortschrittliche Technologie verwenden als die Exportindustrie, die moderne Verfahren zur Nutzung der komparativen Vorteile aus natürlichen Ressourcen einzusetzen habe.[3)]

Da ausländische Investitionen vor allem zum Aufbau relativ kapitalintensiver Industrien gefördert wurden, ist man allzuschnell geneigt, ihre Beschäftigungseffekte zu unterschätzen. Es ist aber zu berücksichtigen, daß Unternehmen in diesem Bereich stärker mit anderen Unternehmen verflochten sind als im traditionellen Bereich und damit auch indirekt in größerem Ausmaß zur Beschäftigungserhöhung beitragen. Nicht zuletzt sind die für andere Industrien aus der Schaffung zusätzlicher Einkommen entstehenden Nachfragesteigerungen zu erwähnen. Eine Beurteilung der beschäftigungspolitischen Bedeutung kann sich somit nicht allein auf die direkten Beschäftigungseffekte beschränken. Sicherlich darf nicht außer acht bleiben, daß ausländische Unternehmen nicht nur mit relativ kapitalintensiven Methoden neue Produkte herstellen, sondern auch arbeitsintensiv hergestellte nationale Produkte vom Markte verdrängen können.[4)]

---

1) CORFO, Bases de Discusión de una Estrategia de Desarrollo Industrial para la Década del 70, a.a.O., S. 45

2) Die durchschnittliche Beschäftigungszunahme von 1960-70 betrug etwa 2,7 %, während für die folgende Dekade mit einem Wachstum der Arbeitsbevölkerung von rund 2,8 % gerechnet wird. Vgl. ODEPLAN, El Desarrollo Económico y Social de Chile en la Década 1970 - 1980, Tomo I: El Desarrollo Nacional, Volumen I: La Política Global de Desarrollo, Santiago 1970, S. 75 und 79

3) ODEPLAN, a.a.O., S. 86

4) Vgl. D. Turnham, a.a.O., S. 12

Nach Möglichkeit sollten ausländische Unternehmen aber mit arbeitsnutzenderen Anlagen ausgerüstet werden. Hier wäre auch an den Einsatz gebrauchter, jedoch voll funktionsfähiger Maschinen zu denken, die aus Rationalisierungsgründen von den Mutterunternehmen aus der Produktion ausgegliedert wurden. Die Entwicklung einer adäquaten Technologie als langfristiges Ziel zur Erhöhung der allgemeinen Arbeitsintensität[1)] dürfte um so schwieriger sein, je weniger man auf ausländische Unterstützung, sei es in der Form der technischen Hilfe, sei es durch den Einsatz von Direktinvestitionen, zurückgreifen will. Vor allem ausländischen Unternehmen könnte die Aufgabe zufallen, nicht nur gemeinsam mit technischen Instituten des Landes an der Entwicklung arbeitsnutzender Technologien zu arbeiten, sondern auch für ihre industrielle Nutzung zu sorgen.

Als förderungswürdig aus beschäftigungspolitischer Sicht dürften ausländische Direktinvestitionen in folgenden Fällen gelten:

- Die indirekten Beschäftigungseffekte stehen in einem hohen Verhältnis zur Direktbeschäftigung.
- Das ausländische Unternehmen nimmt eine entwicklungsrelevante Produktion auf, die nicht von nationalen Unternehmen durchgeführt werden kann.
- Die ausländische Produktionsstätte arbeitet mit relativ arbeitsnutzenden Maschinen.
- Das ausländische Unternehmen trägt zur Entwicklung einer adäquaten Technologie und ihrer industriellen Nutzung bei.

In einem Land wie Chile, das bei einem relativ niedrigen Entwicklungsniveau ein starkes regionalwirtschaftliches Gefälle aufweist, läßt sich das Ziel der Wachstums- und Beschäftigungsmaximierung nicht isoliert von der regionalen Wirtschaftsstruktur betrachten.

---

1) CORFO, a.a.O., S. 49

Die bisherige Erfahrung lehrte, daß Investitionen in Ballungszentren nicht durch Anschlußinvestitionen in entlegeneren Zonen für die Beseitigung regionaler Ungleichgewichte sorgen (Ausbreitungseffekt), wie dies von Hirschman[1] in seiner Theorie der ungleichgewichtigen Wirtschaftsentwicklung angenommen wurde. Vielmehr gibt die tatsächliche Entwicklung der These Myrdals[2] Recht, nach der die wirtschaftlichen Zentren sich auf Kosten der ärmeren Regionen entwickeln, indem sie Ressourcen aus diesen absaugen (Kontereffekt).

So stieg trotz intensiver Bemühungen zur Dezentralisierung der wirtschaftlichen Entwicklung die Einwohnerzahl von Groß-Santiago von 1960 - 70 um rund 33 %, während die Gesamtbevölkerung um etwa 26 % zunahm.[3] Die Nutzung von Agglomerationsvorteilen, wie sie sich in der räumlichen Konzentration von Unternehmen der gleichen Branche (economies of locational integration) und Ansammlung von Unternehmen verschiedener Branchen (economies of urban concentration) bieten,[4] ist entwicklungspolitisch solange von Vorteil, als diese nicht von externen Verlusten, die durch Zuwanderung ländlicher Bevölkerungsteile und Anziehung neuer Unternehmen entstehen, übertroffen werden. Externe Verluste äußern sich vor allem in der Verschlechterung der Lebens- und Verkehrsbedingungen und entsprechen weitgehend den Kosten, die zur Verbesserung dieser Bedingungen aufge-

1) Vgl. A.O. Hirschman, The Strategy of Economic Development, 3. Aufl., New Haven und London 1962, S. 187 ff.

2) Vgl. G. Myrdal, Economic Theory and Under-Developed Regions, London 1957, S. 23 ff.

3) ODEPLAN, El Desarrollo Económico y Social de Chile en la Década 1970 - 1980, Tomo II: El Desarrollo Regional, Volumen I: Política Regional de Desarrollo, Santiago 1970, S. 8

4) Vgl. E.M. Hoover, The Location of Economic Activity, First McGraw Hill Paperback Ed., New York, Toronto, London 1963, 117 ff.

wandt werden müssen.[1] Zum anderen hat die schwache Entwicklung in den Außenregionen dazu gezwungen, Vergünstigungen und Subventionen zu gewähren, die in vielen Fällen ohne ökonomische Wirkung geblieben sind.[2] Unabhängig hiervon entstanden der Volkswirtschaft Kosten durch eine unzureichende Nutzung reichlich vorhandener Ressourcen (Arbeitskräfte, Rohstoffe).

Die neue Politik zur Regionalisierung der industriellen Entwicklung, wie sie von der Planungsbehörde ODEPLAN entworfen wurde, läßt sich im wesentlichen in den folgenden Punkten darlegen:

- Die Gewährung von incentives und die Streuung öffentlicher Investitionen haben vor allem auf die Nutzung der natürlichen Ressourcen in den Plan-Regionen abzuzielen.
- Industrien mit wenig ausgeprägter Standortpräferenz und relativ arbeitsintensiver Fertigung sind in den Regionen anzusiedeln, in denen sich bereits eine ausgebaute Infrastruktur befindet.
- Unternehmen, die auch für den Export in lateinamerikanische Märkte produzieren, sollen in den Regionen gegründet werden, die eine günstige Grenzlage haben.
- Durch öffentliche und private Investitionen sind regionale und multiregionale Entwicklungszentren (polos de desarrollo) zu bilden, die die Grundlage für Produktionen größeren Ausmaßes abgeben und eine Nutzung externer Vorteile ermöglichen.[3]

Den ausländischen Unternehmen wird nicht nur vorgeworfen, daß sie sich vornehmlich in den Ballungszentren niederlassen, sondern auch weitgehend importierte Halbwaren verar-

1) Vgl. H. Giersch, Allgemeine Wirtschaftspolitik - Grundlagen, Wiesbaden 1961, S. 265

2) ODEPLAN, Política de Desarrollo Nacional - Directivas Nacionales y Regionales, Santiago 1969, S. 23

3) ODEPLAN, a.a.O., S. 23 f.

beiten. Wenn ausländische Direktinvestitionen auch geeignet sind, einen wesentlichen Beitrag zum Ausbau der regionalen Wirtschaftsstruktur zu leisten, so lassen sich diese doch kaum durch Vergünstigungen, infrastrukturelle Vorleistungen und regionalbedingte Standortvorteile in entlegenere Zonen ziehen.

Hohe Vergünstigungen dürften allenfalls bei bereits in der Zentralzone ansässigen Unternehmen für die Errichtung eines Zweigwerkes sprechen, wenn ausreichende Gewinne für eine Neu-Investition erwirtschaftet werden konnten und in der Außenregion ein relativ großer Markt besteht oder die Produkte relativ frachtkostenunempfindlich sind, wie dies die Investitionen der Unternehmen Bosch (Zündkerzen), Wagner (Bleistifte) und Osram (Glühbirnen) im Nordosten Brasiliens zeigen.[1)]

Will ein Land wie Chile Einfluß auf die regionale Standortwahl ausländischer Investoren nehmen, ohne diese über Gesetze oder Erlasse einzuengen, wäre daran zu denken, ausländische Unternehmen zur Mitgründung halbstaatlicher Unternehmen zu gewinnen, deren Planung regionalwirtschaftliche Gesichtspunkte zugrundeliegen. Stehen sich Auslandsunternehmen und Staat in einem "Mixed International Joint Venture" als Monopolist und Monopsonist gegenüber, besteht aber die Gefahr, daß das ausländische Unternehmen seine anfangs starke Position im Laufe der Wirtschafts- und Unternehmensentwicklung einbüßt.[2)] Ausländische Unternehmen werden sich nur dann einigermaßen sicher fühlen, wenn sie nicht nur das Know-how einbringen, sondern auch als Nachfrager der Unternehmensprodukte dem Staat gegenüber ihre Partnerstellung abzusichern vermögen. Eine weitere Möglich-

1) Vgl. M. Gester, Osram geht ins brasilianische "Armenhaus", in: FAZ, Nr. 43, 20. 2. 1973, S. 17

2) Vgl. J.W.C. Tomlinson, The Joint Venture Process in International Business: India and Pakistan, Cambridge/Mass. und London/Engl. 1970, S. 8 und 36 ff.

keit der Absicherung bietet auch eine langfristige Vorfinanzierung des Regierungsanteils durch eine ausländische Finanzierungsgesellschaft.[1)]

Zur Mitgründung halbstaatlicher Gemeinschaftsunternehmen dürften sich aber auch in Zukunft kaum kleinere und mittelgroße Auslandsunternehmen bereit finden, da diese um so mehr nachteilige Folgen aus einer dominierenden Unternehmerrolle staatlicherseits zu befürchten haben und darüber hinaus Kosten scheuen, die ein weniger günstiger Standort mit sich bringt. Investitionen in der Zentralzone wären aus regionalwirtschaftlicher Sicht aber dennoch zu befürworten, sofern diese der Errichtung von Hauptindustrien dienen, die Möglichkeiten zum Aufbau von Zuliefer- (Rückkoppelung) oder Weiterverarbeitungsfirmen (Vorwärtskoppelung) in Außenregionen erschließen.[2)]

Zur Steigerung regionaler Komplementaritätseffekte kämen als Hauptindustrien vor allem solche in Frage, die eine zur Beschaffungs- und Absatzseite ausgewogene Strukturdistanz aufweisen.[3)] Hierzu zählen die Bereiche der Metallverarbeitung,[4)] der Schwer- und Leichtchemie und der Papierverarbeitung. Aus diesen wiederum müßten Industrien gewählt werden, deren Wachstumselastizität in Bezug auf das Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens hoch ist.[5)] Ausbrei-

1) Vgl. P. Streeten, New Approaches to Private Overseas Investment for Development, Paper presented to the Conference on Private Overseas Investment, at Bellagio, Italy, October 1967, auszugsweise abgedruckt in: Development Digest, Vol. 7 (1969), Nr. 2

2) Vgl. H. Körner, Industrielle Entwicklungspole als Instrumente der Regionalpolitik in Entwicklungsländern, in: Kyklos, Vol. 20 (1967), S. 701

3) Vgl. H. Körner, a.a.O., S. 700

4) Zur Schlüsselstellung der metallverarbeitenden Industrie in der regionalen Entwicklung vgl. E. Staley u. R. Morse, Modern Small Industry for Developing Countries, New York 1965, S. 172 ff.

5) Vgl. H. Körner, a.a.O., S. 701

tungseffekte lassen sich allerdings nur erzielen, wenn es den Planungs- und Entwicklungsbehörden gelingt, durch Schulung und finanzielle Unterstützung in sekundären Entwicklungspolen Kleinindustrien aufzubauen, die Zulieferteile und Ausrüstungen fertigen oder Produkte veredeln und weiterverarbeiten.[1)]

Zur Regionalisierung der industriellen Entwicklung sollten ausländische Direktinvestitionen zumindest dann gefördert werden, wenn diese folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Das ausländische Unternehmen nutzt in einer regionalen oder multiregionalen Schwerpunktzone in einer bestimmten Höhe lokale Rohstoffe.
- Das ausländische Unternehmen schafft direkt oder indirekt eine zur Investitionssumme festgelegte Mindestanzahl von Arbeitsplätzen in Außenregionen.

1.2. Import von Know-how

Die Möglichkeiten eines Landes, am weltweiten technischen Fortschritt teilzunehmen, lassen sich mit J.H. Dunning[2)] wie folgt aufzählen:

- Import von Technologie-Produkten (products of technology) für Produktions- und Konsumzwecke,
- Import von technologischem Wissen (technological know-how) und Herstellung forschungsintensiver Produkte (technology-embodied products) sowie
- eigene technologische Forschung.

Einer Schätzung der CORFO zufolge wird in Chile jährlich etwa ein Prozent des Bruttosozialproduktes für Forschungs-

1) Zur regionalen Arbeitsteilung durch Einschaltung ländlicher small scale industries vgl. z.B. E. Egner, Stadt und Land im Industrialisierungsprozeß unterentwickelter Länder, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 4. Jahr, Tübingen 1959, S. 104

2) Vgl. J.H. Dunning, Technology, United States Investment, and European Economic Growth, in: Ch.P. Kindleberger (Hrsg.), The International Corporation, a.a.O., S. 157

zwecke ausgegeben.[1] Belaufen sich auch möglicherweise die Forschungsausgaben auf über 200 Mill. DM, würden Mittel in dieser Höhe für viele Konzerne in Industrieländern kaum ein Jahr ausreichen.[2] Es wäre aber falsch, in Anbetracht unterschiedlicher Forschungskapazitäten in Industrie- und Entwicklungsländern den Schluß zu ziehen, daß jede Anstrengung der Entwicklungsländer zur Förderung des technischen Fortschritts unrational sein müsse. Wird der technische Fortschritt in einem Industrieland in hohem Maße durch die naturwissenschaftliche Forschung bestimmt, so stellt sich das derzeitige Problem der technischen Entwicklung für ein Land wie Chile vor allem in der Anpassung bereits vorhandener Produktionsverfahren und Produkte an spezifisch volkswirtschaftliche Erfordernisse. Eine Technologie der Anpassung (intermediäre Technologie) hat damit hauptsächlich darauf abzuzielen, die Kapitalintensität der Produktionsprozesse durch Integration arbeitsnutzender Ablaufphasen zu reduzieren[3] (technological mix) und Produkte hinsichtlich der im Lande gegebenen Verwendungs- und Wartungsmöglichkeiten zu gestalten (product mix).[4]

Die CORFO hebt jedoch hervor, daß die internationalen Unternehmen ihre technologische Vormachtstellung ständig ausweiten und durch ihre weltweiten Strategien die Entschei-

---

1) CORFO, a.a.O., S. 51

2) Die Forschungs- und Entwicklungskosten (ohne Gebäude und Einrichtungen) betrugen im Jahre 1971 beim Hoechst-Konzern 437 Mill. DM, bei der Bayer-Gruppe 480 Mill. DM und bei der BASF-Gruppe 389 Mill. DM. Vgl. Geschäftsberichte 1971

3) Vgl. A.G. Chandavarkar, Mehr Wachstum - mehr Beschäftigung? - Die Herausforderung für die Entwicklungsländer, in: Finanzierung und Entwicklung, 9. Jg. (1972), Nr. 2, S. 35

4) Vgl. J. Baranson, Transfer of Technical Knowledge by International Corporations to Developing Economies, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 56 (1966), S. 260 f. und A.G. Chandavarkar, a.a.O., S. 32 f.

dungen ihrer Tochtergesellschaften festlegen, so daß nationale Interessen wenig Berücksichtigung finden.[1] In einer Unterredung bei dieser Behörde wurde außerdem darauf hingewiesen, daß internationale und multinationale Unternehmen in der Regel lizenznehmenden Tochtergesellschaften den Export in andere südamerikanische Länder untersagen, um sich selbst keine Konkurrenz zu machen. Soziale Kosten entstehen aber nicht allein durch das Verhindern einer zwischenstaatlichen Arbeitsteilung. Darüber hinaus sind die Preissteigerungen und Einbußen im Steueraufkommen zu berücksichtigen, die sich aus der allgemeinen Überbewertung von importierten Maschinen und Halbwaren sowie ausländischem Know-how ergeben.[2]

Bei der Übernahme ausländischer Technologien steht nach Ansicht der CORFO der Zulassung von Direktinvestitionen die Zahlung von Royalties als Hauptalternative gegenüber, und zwar sei nach Möglichkeit

- eine sich ständig weiterentwickelnde Technologie durch eine (im joint venture vorgenommene) Direktinvestition und
- eine weitgehend ausgereifte Technologie von einem relativ unabhängig arbeitenden nationalen Unternehmen im Lizenzwege zu übernehmen.[3]

Eine Kombination beider Formen sei besonders dann zu vermeiden, wenn das ausländische Unternehmen eine Mehrheitsbeteiligung innehabe. Nur in Ausnahmefällen sollte dies noch vorübergehend möglich sein.[4] Auch die Einbringung von Maschinen und Ausrüstungen sei nach Möglichkeit in Zukunft nicht mehr als Kapitalimport zuzulassen. Vielmehr

---

1) CORFO, a.a.O., S. 66

2) CORFO, Bases de Discusión de una Política de Tratamiento al Capital Extranjero, a.a.O., S. 14 ff.

3) CORFO, Bases de Discusión de una Estrategia de Desarrollo Industrial para la Década del 70, a.a.O., S. 67

4) ebenda

sollten die allgemeinen Importbestimmungen auch auf die von ausländischen Investoren eingebrachten Kapitalgüter Anwendung finden,[1] was praktisch eine Aufhebung der bisherigen Zollvergünstigungen bedeutet. Außerdem sollen Entgelte für die Übernahme technischen Wissens nach entwicklungspolitischen Gesichtspunkten besteuert werden.[2]

Dem ausländischen Investor stehen in der Tat viele Möglichkeiten offen, Einkommensteile ohne oder bei ermäßigter Besteuerung aus dem Lande zu ziehen. So lassen überbewertete Anlagegüter höhere Repatriierungsbeträge zu, die weder der Cedularsteuer noch der Zusatzsteuer unterliegen. Ebenfalls können durch überhöhte Preise für vom Mutterunternehmen bezogene Halbwaren versteckte Gewinntransfers vorgenommen werden. Darüber hinaus ist durch die Berechnung von Royalties und Honoraren ein Gewinntransfer bei reduzierter Versteuerung möglich. Wenn bei der Überweisung von Gewinnen und derartigen Nebeneinkünften auch der gleiche Satz der Zusatzsteuer angewandt wird, so können diese Einkünfte doch als Kosten von der Bemessungsgrundlage für die Cedularsteuer abgezogen werden.

Läßt man die Einbringung von Kapitalgütern kaum noch als Kapitalimport gelten und wird die Zuteilung von Zwischenprodukten über eine zentrale Einfuhrstelle vorgenommen,[3] dürften beide Maßnahmen die Investitionsbereitschaft ausländischer Unternehmen in erheblichem Maße beeinträchtigen. Darüber hinaus können der Volkswirtschaft infolge behördlicher Fehlentscheidungen unter Umständen hohe soziale Kosten entstehen. Es sollte dagegen in Verhandlungen mit

---

1) CORFO, Bases de Discusión de una Política de Tratamiento al Capital Extranjero, a.a.O., S. 16

2) CORFO, a.a.O., S. 15

3) Im Programm der Unidad Popular ist eine Verstaatlichung des Außenhandels festgelegt. Vgl. Programa Básico de Gobierno de la Unidad Popular, Cuarta Edición, Santiago 1970, S. 19 f.

ausländischen Investoren eine Anpassung der Produktionsverfahren an besondere Erfordernisse angestrebt und einer Überbewertung von Halbwaren und Investitionsgütern durch Vergleichsangebote entgegengewirkt werden.

Wenn man auch davon ausgehen kann, daß vielfach die Zahlung von Royalties und Honoraren unter steuerlichen Gesichtspunkten vorgenommen wurde, führt eine steuerliche Nichtanerkennung dieser Verrechnungseinkünfte dazu, daß ausländische Unternehmen kaum noch Interesse haben dürften, Anpassungsmaßnahmen vorzunehmen, die tatsächliche Kosten verursachen. Reine Lizenzgebühren sollten dagegen nur noch steuerliche Berücksichtigung finden, sofern diese an Dritte zu entrichten sind, da gerade die Nutzung eigener Patente eine wesentliche Voraussetzung zur Erzielung von Gewinnen dargestellt. Eine Höherbelastung von Zahlungen für die Nutzung von Warenzeichen wäre zu befürworten, da in Entwicklungsländern ausländische Produkte weltbekannter Unternehmen nationalen Produkten gegenüber einen erheblichen Wettbewerbsvorteil besitzen.

Somit lassen sich für eine Besteuerung von Royalties und Honoraren folgende Regeln aufstellen:

- Zahlungen für die Nutzung von Warenzeichen werden mit einem Steuersatz belegt, der über dem allgemeinen Satz der Zusatzsteuer liegt. Dies soll insbesondere bei Markenlizenzen für Mode- und Luxusartikel gelten.
- Gebühren für Produktionslizenzen haben nur dann Kostencharakter, wenn diese keine konzerninternen Entgelte darstellen.
- Entgelte für technische Hilfen werden mit dem Normalsatz der Zusatzsteuer belegt und sind bei der Cedularsteuer abzugsfähig.

2. Verbesserung der Leistungsbilanz

Wie R. Prebisch[1] hervorhob, waren es gerade die schon weiter entwickelten Volkswirtschaften Lateinamerikas, die von außen her immer verwundbarer wurden. Die durch eine ungünstige Entwicklung der Einkommenselastizitäten gekennzeichnete Außenhandelssituation ließ den Prozeß der Importsubstitution mehr und mehr zur Steigerung des wirtschaftlichen Wachstums voranschreiten, wodurch ein vermehrter Bedarf an produktionswichtigen Importgütern entstand. Zum Ausgleich der Zahlungsbilanz erwies sich dann wiederum eine Importsubstitution eher durchführbar als eine Diversifizierung der Exporte.[2]

2.1. Importsubstitution

Fand die Einführung von Schutzzöllen ihre Rechtfertigung auch im Rahmen der Theorie des freien internationalen Handels, sofern die Aussicht bestand, in einem geschützten Markt durch eine Produktionsausweitung sinkende Kosten zu erzielen, die den Wettbewerbsvorteil des Auslandes aufholen ließen und somit einen Zollschutz erübrigten,[3] erfährt ihre interne Rechtfertigung (infant industry argument) im Rahmen der allgemeinen Entwicklungspolitik eine andere Auslegung. Diese beschränkt sich nicht mehr darauf, Unternehmen für die auf die Dauer aus ihren neuen Produktionen resultierenden externen Vorteile generell entlohnen zu müssen. Rechtfertigungsgründe sind nun vielmehr der Schutz des Industriesektors zu Wahrung komparativer

---

1) Vgl. R. Prebisch, a.a.O., S. 268 und 252 f.

2) Vgl. H.G. Johnson, Fiscal Policy and the Balance of Payment, in: A.T. Peacock and G. Hauser (Hrsg.), Government Finance and Economic Development, Papers and Proceedings of the Third Study Conference on Problems of Economic Development, organized by the Development Department of O.E.C.D., Paris 1964, S. 158

3) Zum "klassischen" Schutzzoll-Argument vgl. K. Rose, Theorie der Außenwirtschaft, zw. verb. u. erw. Aufl., Berlin und Frankfurt 1966, S. 397 ff.

Wachstumsvorteile (W.A. Lewis und E.E. Hagen), Erhöhung der internen Nachfrage zur Entwicklung stationärer Märkte (G. Myrdal) oder die Ausweitung und Beschleunigung eines bereits bestehenden Wirtschaftswachstums (A.O. Hirschman).[1)]

Was die Entwicklung der Importe betrifft, so hebt auch die CORFO hervor, daß der Anteil der Importe am Gesamtangebot[2)] trotz aller Substitutionsbemühungen von 12,9 % im Jahre 1962 auf 14,6 % im Jahre 1967 gestiegen ist.[3)] Setzt man stattdessen die jährlichen Importe mit der durchschnittlichen Höhe des Gesamtangebotes aus den jeweils vier letzten Jahren[4)] in Beziehung, und nimmt man an, daß eine Importsubstitution dann stattgefunden hat, wenn der Anteil der Importe gegenüber dem gleitenden Durchschnittswert gesunken ist, läßt sich für die Jahre 1965 und 1967 eine - wenn auch geringe - Substitution feststellen. Für die Jahre 1964 - 67 ergibt sich aber insgesamt eine Mindersubstitution[5)] von rund 39 Mill. Dollar (s. Tabelle 11).

---

1) Vgl. H. Myint, Infant Industry Arguments for Assistance to Industries in the Setting of Dynamic Trade Theory, in: R. Harrod (Hrsg.), International Trade Theory in a Developing World, London und New York 1963, S. 175 ff.

2) Gesamtangebot = Inlandsproduktion + Importe ./. Exporte

3) CORFO, Bases de Discusión de una Estrategia de Desarrollo Industrial para la Década del 70, a.a.O., S. 38

4) Der Bezugszeitraum wurde auf vier Jahre festgelegt, da angenommen werden darf, daß auch größere Industrieprojekte in dieser Zeit voll in Betrieb genommen werden können.

5) Das Substitutionsvolumen (S) wurde in Anlehnung an H.B. Chenery, Patterns of Industrial Growth, in: The American Economic Review, Vol. 50 (1960), S. 640, nach der Formel

$$S = A_i(a_{i-1} - a_i)$$

berechnet. Hierbei bedeuten: A_i = gleitender Durchschnittswert des Gesamtangebotes für die Periode i

a_i = Anteil der Importe der Periode i an A_i

Eine Beurteilung der Substitutionspolitik läßt sich freilich nicht nur an Hand eines Vergleichs mehrerer Importquoten vornehmen. Wichtige Beurteilungskriterien sind darüber hinaus Wachstumsraten, Preisentwicklung, Einkommensverteilung und Beschäftigungseffekte.[1)]

Tabelle 11: Ergebnisse der Importsubstitutionspolitik in den Jahren 1964 - 67 (in Mill. $)

Jahr	durchschnittliches Gesamtangebot	Importanteil am durchschnittlichen Gesamtangebot	Unterschiede in den Importanteilen	Substitutionsvolumen
1963	3.276	0,137		
64	3.457	0,144	- 0,007	- 24,2
65	3.618	0,137	+ 0,007	+ 25,3
66	3.850	0,159	- 0,022	- 84,7
1967	4.086	0,148	+ 0,011	+ 44,9
Substitutionserfolg:				- 38,7

Quelle: CORFO, Datos Básicos, Sector Industrial Manufacturero, Período 1960 - 1967, S. 7, 10 und 11 - eigene Berechnungen

Aus wachstumspolitischer Sicht sind vor allem die Wirkungen der Importsubstitutionspolitik auf die Faktorallokation von Bedeutung. Spiegelt die Produktionsstruktur der verarbeitenden Industrie Chiles auch im wesentlichen die Abstufungen des allgemeinen Zollschutzes wider, so ist dennoch die Ausgestaltung des Zolltarifes nicht allein dafür verantwortlich, daß die Herstellung von kurzlebigen Konsumgütern und Massenbedarfsartikeln gegenüber der Produktion von Halbprodukten, Kapitalgütern sowie langlebigen und hochwertigen Konsumgütern ein starkes Übergewicht aufweist. Zum Entstehen

1) Vgl. P.B. Clark, Planning Import Substitution, Amsterdam und London 1970, S. 26

einer unausgewogenen Produktionsstruktur trugen insbesondere auch der größere Binnenmarkt für kurzlebige Konsumgüter sowie die Möglichkeit der Anwendung relativ einfacher Produktionsverfahren entscheidend bei. Da aber der Protektionismus es den Unternehmen ersparte, sich gegen ausländische Konkurrenz wehren zu müssen, bestand kaum ein Zwang zur Produktivitätserhöhung und Qualitätsverbesserung. Daß sich bei geringen Anstrengungen dennoch Gewinne erzielen ließen, hat die Unternehmen vielfach veranlaßt, den Umsatz durch eine horizontale Produktionsausweitung zu steigern, anstatt über eine Spezialisierung Außenmärkte zu erobern.[1] Außerdem hat der hohe Zoll auf Luxusgüter nicht selten Unternehmen ermutigt, solche für die Nachfrage der höheren Einkommensschichten herzustellen.[2]

Wachsen ohnehin viele Märkte auf Grund hoher Preise nur langsam,[3] wird ihr Wachstum noch zusätzlich durch eine fehlende Spezialisierung und Standardisierung beeinträchtigt. So versäumte selbst die staatliche Wohnungsbaubehörde CORVI, eine Normung von Bauelementen vorzunehmen.[4] Ein anderes Beispiel gibt die Automobilindustrie. Hier wurden noch 1965 bei einer Jahresproduktion von 8.570 Kraftfahrzeugen im Durchschnitt nur 160 Einheiten je Modell und 451 Einheiten je Unternehmen produziert.[5]

Was die Allokation des ausländischen Kapitals betrifft, so läßt sich aus der folgenden Tabelle entnehmen, daß in der

---

1) Vgl. B. Balassa, Regional Integration and Trade Liberalization in Latin America, in: Journal of Common Market Studies, Vol. 10 (1971/72), S. 60 f. und CORFO, a.a.O., S. 6 f. und 36 f.

2) CORFO, a.a.O., S. 6 und 37

3) Vgl. M.D. Bryce, Policies and Methods for Industrial Development, New York 1965, S. 229 und 243

4) Vgl. L. Ehrman, Opportunities for Investment in Chile, New York 1966, S. 93

5) CORFO, Labor desarrollada en los 3 últimos Años (Nov. 1964 - Sept. 1967), Santiago o.J. (1968), S. 149 und CORFO, Bienio 1967 - 68, Santiago o.J., S. 53

Zeit von 1964 - 68 nur rund ein Fünftel der Kapitalanlagen auf den traditionellen Wirtschaftsbereich entfiel.

Tabelle 12: Aufteilung der privaten ausländischen Kapitalanlagen auf die Sektoren der verarbeitenden Industrie Chiles a) (1964 - 68)

Sektoren	1.000 $	%
Nahrungs- und Genußmittel, Textilien, Bekleidung, Schuhe	19.452	11,3
Holz, Möbel, Papier, Druckereierzeugnisse	17.943	10,4
Nichtmetallische Mineralien	2.337	1,4
Basis-Metalle	10.635	6,2
Gummiprodukte, Chemieerzeugnisse, Petroleum- und Kohleprodukte	68.291	39,6
Metallerzeugnisse, Maschinen, Fahrzeuge	53.696	31,1
	172.354	100,0

a) Zu den Kapitalanlagen zählen auch Kredite privater Finanzierungsinstitute.

Quelle: ODEPLAN, El Capital Privado Extranjero en Chile en el Período 1964 - 1968 a Nivel Global y Sectoral, Santiago 1970, S. 17, 19, 21 und 24 - eigene Berechnungen

Von Bedeutung ist jedoch, inwieweit die mit diesem Kapital aufgebauten Industrien auf ausländische Vorprodukte angewiesen sind. Einer Befragung der CORFO zufolge verarbeiteten von 22 ausländischen Unternehmen nur sechs hauptsächlich nationale, jedoch elf zumindest überwiegend von der Muttergesellschaft bezogene Rohstoffe. Unternehmen der chemischen Industrie bezogen ihre Rohstoffe nahezu ausschließlich von der Muttergesellschaft.[1] Dies traf im übrigen auch auf die deutschen Tochtergesellschaften der chemischen Industrie zu. Außerdem ist zu berücksichtigen,

1) CORFO, Comportamiento de las Principales Empresas Industriales Extranjeras, a.a.O., S. 18 f.

daß eine fortschreitende Substitution in Sektoren mit hohen linkages einen Importsog in vorgelagerten Produktionsbereichen auslösen kann, wenn sich dort Engpässe ergeben.[1)]

Wie aus nachstehender Tabelle hervorgeht, weisen gegenüber Brasilien in Chile Investitionsgüter und Chemikalien noch hohe Importgehalte aus.

Tabelle 13: Importgehalte der Produkte (in Prozent)

Produkte	Brasilien 1949	Brasilien 1965	Chile 1953	Chile 1965
Investitionsgüter				
Maschinen	63,8	24,8	77,6	78,0
Transportausrüstungen	56,6	5,9	67,5	76,2
Elektrische Ausrüstungen	44,7	7,8	51,5	45,7
Andere Metallprodukte			30,5	18,0
Metalle	22,2	8,4	15,2	7,5
Nichtmetallische Mineralien	10,0	5,4	6,9	7,8
Andere Vorprodukte				
Papier und Pappe	) 9,5	) 5,0	12,2	4,6
Erdöl- u. Kohleerzeugnisse			8,6	8,1
Chemikalien	29,2	9,9	38,5	40,8
Gummiprodukte	1,2	3,1	6,6	5,2
Textilien	6,1	0,3	4,9	7,7
Konsumgüter				
Holzprodukte u. Möbel	0,7	0,3	0,3	0
Bekleidung	0	0	0,2	3,7
Druckerzeugnisse	2,2	3,6	6,3	9,9
Lederwaren	2,9	0,5	0,3	4,1
Nahrungsmittel	3,8	2,7	6,9	7,6
Getränke	2,3	0,4	2,2	0,2
Tabak	0,4	0	0,2	0

Quelle: L. Hoffmann, a.u.a.O., S. 329

Bietet der chilenische Markt jedoch keine ausreichende Tragfähigkeit zur Vertiefung der Produktionsstruktur, ist eine

1) Vgl. L. Hoffmann, Importsubstitution und wirtschaftliches Wachstum in Entwicklungsländern unter besonderer Berücksichtigung von Argentinien, Brasilien, Chile und Kolumbien, Tübingen 1970, S. 268

Nutzung von large scale economies durch eine Importsubstitution auf Mehr-Länder-Basis anzustreben,[1] wie dies auch die Vertragswerke zur Gründung der ALALC und des Andenmarktes vorsehen,[2] zumal auch in den größten und schon stärker industrialisierten Ländern die Märkte für spezielle Maschinen, Transportausrüstungen, chemische und elektronische Produkte noch lange Zeit zu klein sein werden.[3] Darüber hinaus ließe sich der Bedarf an Devisen im Rahmen eines Clearing-Systems reduzieren.[4]

Allgemeiner Maßstab für die Effizienz einer Importsubstitutionsindustrie bildet aber letztlich der Grad der Exportfähigkeit ihrer Produkte gegenüber Industrieländern. Zur Feststellung komparativer Vorteile müssen jedoch die Kosten der Inlandsproduktion, Weltmarktpreise und Marktbedingungen bekannt sein.[5] Da das interne Preissystem nicht die relativen Knappheiten der Güter und Faktoren widerspiegelt, ist man auf Schattenpreise angewiesen, mit denen sich die Alternativkosten (opportunity costs) ausdrücken lassen.[6] So können alle handelbaren Güter nach dem Weltmarktpreis-

---

1) Vgl. C. Lara, La Evaluación de Proyectos de Integración Económica: Algunos Planteamientos y Sugerencias, in: BID, Las Inversiones Multinacionales en el Desarrollo y la Integración de América Latina, a.a.O., S. 174 ff.

2) Art. 16 b und 17 Tratado de Montevideo (ALALC 1960) und Art. 32 - 36 Acuerdo de Integración Subregional (Grupo Andino 1969)

3) Vgl. R.F. Mikesell, The Theory of Common Markets as Applied to Regional Arrangements Among Developing Countries, in: R. Harrod (Hrsg.), International Trade Theory in a Developing World, London, New York 1963, S. 215

4) Vgl. S. Heldt, The Andean Group: An Answer to some Problems of LAFTA, Kieler Diskussionsbeiträge zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen, Kiel, Februar 1972, S. 29 f.

5) Vgl. I.M.D. Little und J.A. Mirrlees, Manual of Industrial Project Analysis in Developing Countries, Vol.II: Social Cost Benefit Analysis, Development Centre of the OECD, Paris 1968, S. 85

6) Vgl. Little-Mirrlees, a.a.O., S. 31 ff. und 49 ff.

kriterium bewertet werden, da der Nutzung im Inland die Alternative gegenübersteht, andere Güter zu Weltmarktpreisen zu importieren. Little und Mirrlees fordern darüber hinaus, daß alle nicht handelbaren Güter und Faktoren ebenfalls in Weltmarktpreisen gemessen werden.[1] So läßt sich der Preis für ungelernte Arbeit über den in Weltmarktpreisen bewerteten Konsum ausdrücken.[2] Handelt es sich um Projekte der Privatwirtschaft, werden von den Erträgen, die den Kapitaleignern zufallen, Konsumausgaben entsprechend der allgemeinen Konsumneigung der Dividenden- und Zinsempfänger abgezogen, wodurch sich eine unterschiedliche Bewertung des zukünftigen und gegenwärtigen Konsums umgehen läßt.[3] Der gegenwärtige soziale Wert (present social value), also die Differenz zwischen der gegenwärtigen Höhe der Nutzen und Kosten eines Projektes, wird somit durch den Wert der Ersparnisse zum Investitionszeitpunkt ausgedrückt. Die Höhe dieses sozialen Gegenwartswertes ist aber stark von der angenommenen Diskontrate (accounting rate of interest) abhängig. Nach Little und Mirrlees sollte diese möglichst hoch sein und das gesamte Spar- und Investitionsvolumen in Einklang bringen; denn ist die Diskontrate zu niedrig bemessen, fallen die Investitionen zu hoch aus, so daß als Folge Zahlungsbilanzdefizite und inflationäre Tendenzen entstehen.[4]

So konsistent die Konzeption einer solchen Cost-Benefit-Analyse auch erscheinen mag, so groß sind die Schwierigkeiten, die sich bei ihrer praktischen Anwendung durch die staatlichen Planungsbehörden ergeben.[5] Unterscheiden sich gesamtwirtschaftliche Analysen von privatwirtschaftlichen

1) Vgl. Little-Mirrlees, a.a.O., S. 91 ff. und 105 ff.
2) Vgl. Little-Mirrlees, a.a.O., S. 93 f.
3) Vgl. Little-Mirrlees, a.a.O., S. 39 ff. und 129 ff.
4) Vgl. Little-Mirrlees, a.a.O., S. 95 f. und 117 f.
5) Vgl. G.B. Baldwin, Ansichten eines Laien über Little/Mirrlees, in: Finanzierung und Entwicklung, Vierteljahresheft des Internationalen Währungsfonds, Nr. 1, 9. Jg. (1972), S. 16 ff.

darin, daß erstere auch die externen Kosten und Erträge zu erfassen haben, war es bislang nicht möglich, empirisch verwertbare Kenntnisse über externe Effekte zu gewinnen.[1)]

Grundsätzlich ist aber zu bedenken, daß es gar nicht möglich ist, in einem bestimmten Zeitraum so viele Arbeitsplätze in einer sich vor allem für den Export rüstenden Industrie zu schaffen, wie es in einer Substitutionsindustrie der Fall sein müßte. Dabei sind jedoch nicht die Schwierigkeiten zu übersehen, die einer Aufhebung des Zollschutzes entgegenstehen. Will die Regierung aber die nachteiligen Folgen eines dauernden Zollschutzes für ihr Land vermeiden, kommt sie nicht umhin, nach einer gewissen Zeit die Protektion aufzuheben. Zur Vermeidung sozialer Härten und zur Umgehung starker Widerstände wäre ein gradueller Zollabbau der geeignetste Weg.[2)]

2.2. Exportdiversifikation

Wenn die CORFO wegen der unbefriedigenden Erfolge der Substitutionspolitik der Ansicht ist, ein Land wie Chile habe seine Entwicklungspolitik nach den Entwicklungsmodellen kleinerer entwickelter Länder wie Schweden, Norwegen oder Neuseeland auszurichten, also seine Produktionsstruktur zu spezialisieren und über den Außenhandel eine Ergänzung des internen Angebotes zu erreichen,[3)] muß man doch davon ausgehen, daß ein Land, will es sich nicht auf den Export von Rohstoffen und Halbwaren beschränken, wohl nur seine komparativen Vorteile bei der Herstellung industrieller Fertigprodukte zu nutzen vermag, wenn der Inlandsmarkt die Grundlage für die Erzielung von Kostenvorteilen abgibt und darüber hinaus auch bestimmte Qualitätsanforderungen stellt.[4)]

---

1) Vgl. L. Hoffmann, a.a.O., S. 335 f.

2) Vgl. M.D. Bryce, a.a.O., S. 249

3) CORFO, Bases de Discusión de una Estrategia de Desarrollo Industrial para la Década del 70, a.a.O., S. 28

4) Vgl. L. Hoffmann, a.a.O., S. 42 ff.

Als Basis für den Export von industriellen Fertigprodukten in Industrieländer bietet sich somit in erster Linie der gemeinsame Markt[1] der Länder an, die im Rahmen eines Kooperationsabkommens an der Herstellung solcher Erzeugnisse beteiligt sind. Ohne eine Mitwirkung durch ausländische Unternehmen wird es aber den Entwicklungsländern aus Mangel an technischem Wissen und wegen fehlender Exporterfahrung kaum gelingen, Märkte in diesen Ländern zu beliefern. Zu überlegen wäre auch, ob mit ausländischen Investoren die Übernahme einer bestimmten Produktionsmenge ausgehandelt werden sollte, um möglichst weitgehend Vorteile einer Kostendegression zu nutzen. Auf diese Weise wäre außerdem eine zusätzliche Devisenquelle geschaffen und die Garantie gegeben, daß die Produkte internationalen Ansprüchen entsprechen.

Ausländische Direktinvestitionen wären unter exportwirtschaftlichen Gesichtspunkten zumindest dann zu fördern, wenn sie folgenden Kriterien genügen:

- Das ausländische Unternehmen erschließt und erweitert auf Grund seiner internationalen Markterfahrung die Außenmärkte schneller als nationale Unternehmen.
- Das ausländische Unternehmen bildet Arbeiter zu Fachkräften aus und nutzt somit den komparativen Vorteil des selbst geschaffenen Ausbildungskapitals.

---

1) Vgl. R. Nurkse, Patterns of Trade and Development, Stockholm 1959, S. 45 f.

4. Kapitel: Vorschläge zur Verbesserung der Förderungsmaßnahmen und Investitionsbedingungen

Im folgenden soll der Versuch unternommen werden, entsprechend den in dieser Arbeit aufgestellten Förderungskriterien Ergänzungs- oder Änderungsvorschläge zu den von beiden Ländern gehandhabten Förderungsmaßnahmen zu unterbreiten. Danach folgt eine Erörterung allgemeiner Maßnahmen zur Verbesserung des Investitionsklimas, von dem in entscheidendem Maße der Erfolg der Förderungsmaßnahmen abhängt.

A. Modifikation der steuerpolitischen Förderung

Da weder die chilenischen noch die deutschen Maßnahmen die Aufnahme arbeitsintensiver Produktionen besonders begünstigen, zielen die Änderungs- und Ergänzungsvorschläge in Anbetracht der allgemeinen Beschäftigungsprobleme in Entwicklungsländern insbesondere auf die Erhöhung der Arbeitsintensität ab.

I. Modifikation deutscher Maßnahmen

Als Änderungsvorschlag zum Entwicklungshilfe-Steuergesetz wird zunächst ein Schema für eine vom Entwicklungsstand des Anlagelandes und von der Arbeitsintensität abhängige Rücklagenbildung dargelegt.[1] Ein weiterer Vorschlag trägt neben dem Beschäftigungsaspekt den Sonderrisiken durch die Bildung höherer Verlustrücklagen Rechnung. Letztlich wird die steuerfreie Übernahme von Gewinnen bei Minderbeteiligungen vorgeschlagen.

1) Nach Vorstellung des Ministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit soll bei der Novellierung des nach einjähriger Verlängerung Ende 1973 auslaufenden Entwicklungshilfe-Steuergesetzes ebenfalls der Bewertungsabschlag entfallen und die steuerfreie Rücklage auch in erwähntem Sinne differenzierter gehandhabt werden. Vgl.: Bonn unterstützt weiter Investitionen in der "Dritten Welt", in: FAZ, Nr. 125, 30. 5. 1973, S. 17

1. Entwicklungsstand- und beschäftigungsabhängige Rücklagenbildung

Stellt das Entwicklungshilfe-Steuergesetz bisher nur allgemein auf die Leistung von Entwicklungshilfe durch private Kapitalanlagen ab, erklärt die Bundesregierung in ihrer entwicklungspolitischen Konzeption zu prüfen, ob und inwieweit das Förderungsinstrumentarium auf die Ziele der Entwicklungsländer abgestimmt werden kann. Besonders begrüßt die Bundesregierung private Direktinvestitionen, "die partnerschaftlich angelegt sind und zum Beispiel durch technologische Ausstrahlung, Nutzung und Entfaltung heimischer Ressourcen, Ergänzung einheimischer Produktionsstrukturen, Exportdiversifizierung und Beschäftigung in besonderem Maße den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bedürfnissen der Entwicklungsländer dienen".[1)]

Eine Zugrundelegung mehrerer Ziele als Kriterien für eine steuerliche Förderung bringt aber große Schwierigkeiten mit sich. Abgesehen davon, würden sich einige Kriterien nicht als praktikabel, andere nicht als akzeptabel erweisen. Die Exportdiversifizierung ist als Förderungskriterium insofern unzweckmäßig, als generell bei Produktionsaufnahme Exportchancen nur schwer abschätzbar sind und sich exportfördernde Kostendegressionen eher in großen Entwicklungsländern erzielen lassen. Knüpft die Steuervergünstigung an die Nutzung heimischer Rohstoffe an, würden ebenfalls die großen und weiter entwickelten Länder stärker begünstigt, in denen sich eher eine Grundverarbeitung lohnt oder schon ein breites Zulieferangebot besteht.[2)] Eine besondere

1) Die entwicklungspolitische Konzeption der Bundesrepublik Deutschland und die Internationale Strategie für die Zweite Entwicklungsdekade, hrsg. vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Bonn 1971, S. 12 und 15

2) So geht aus Fallstudien über Argentinien und Brasilien hervor, daß (in Argentinien) ein hoher Industrialisierungsgrad bereits gute Möglichkeiten zum Bezug von nationalen Rohmaterialien, Halbfabrikaten und Zuliefer-

Begünstigung von Gemeinschaftsunternehmen (joint venture)[1] würde dem Umstand nicht gerecht, daß gerade in den am wenigsten entwickelten Ländern ausländische Unternehmen kaum einheimische Investoren zur Gründung gemeinsamer Unternehmen finden.

Investitionen in fortgeschritteneren Entwicklungsländern sollten aber weniger begünstigt werden als in ärmeren Ländern. So kritisiert der Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit, daß bis Ende 1970 fast 77 % der deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern auf Lateinamerika und die europäischen Entwicklungsländer entfielen und sich dort wiederum auf bestimmte Ballungsräume konzentrierten. Die Größe der Märkte und die sich damit bietenden Gewinnchancen würden allein schon den Ausschlag zur Investitionsvornahme geben.[2]

Da aber einerseits die praktische Anwendung eines Förderungskonzepts, das auf einer Vielzahl von Kriterien aufbaut, schwierig ist, und andererseits Investitionen in Ländern mit einem relativ geringen Entwicklungsstand verstärkt zu fördern sind, schlägt das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) vor, weiterhin als Bemessungsgrundlage die Höhe des investierten Kapitals, jedoch unter Berücksichtigung des Wirtschaftszweiges und des Anlagelandes, zu verwenden. Die Bewertung des Wirtschaftszweiges sollte sich nach dem Beitrag richten, den dieser durchschnittlich zur Erreichung entwicklungspolitischer Ziele (Beschäftigung und Einkommensbildung) zu leisten vermag.

---

teilen bietet sowie die Wahrscheinlichkeit der Herstellung noch fehlender Produkte mit zunehmender Nachfrage steigt (Brasilien). Vgl. M. Minkner und A. Bohrisch, a.a.O., S. 157 und H. Jolowicz, Erfahrungen ausländischer Investoren in Brasilien, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg 1970, S. 54

1) Vgl. J.P. Agarwal, Entwicklungspolitische Orientierung des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes - Ein praktikabler Vorschlag, in: Kieler Diskussionsbeiträge zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen, Juli 1972, S. 2 ff.

2) Vgl. E. Eppler, a.a.O., S. 92

Ländern mit niedrigem Entwicklungsstand, wie der Gruppe der 25 ärmsten Länder, sei eine höhere Priorität als der Mehrzahl der Entwicklungsländer einzuräumen, während einige weit fortgeschrittene Entwicklungsländer ganz von der Förderung auszuschließen seien.[1)]

Wird einerseits eine Vereinfachung des Förderungsschemas dadurch erreicht, daß man für jedes Investitionsvorhaben den statistisch ermittelten, durchschnittlichen Entwicklungsbeitrag des jeweiligen Wirtschaftszweiges zugrunde legt, so ist andererseits in Frage zu stellen, ob sich der Fiskus zur Zahlung von Investitionsprämien bereit findet, wie sie das DIW in Erwägung zieht.[2)]

Es wäre vielmehr zu überlegen, ob sich die Förderung unter ausschließlicher Anwendung der steuerfreien Rücklage nicht nach dem Entwicklungsstand des Anlagelandes und der Arbeitsintensität eines einzelnen Projektes differenzieren ließe. So könnte man beispielsweise für Investitionen (einschließlich beteiligungsähnlicher Darlehn) in der Hauptgruppe der Entwicklungsländer unabhängig von der Arbeitsintensität eine Rücklage in Höhe von 25 % und bei einem bestimmten Mindesteinsatz an Arbeitskräften je unterstellter Kapitalsumme einen Satz von 50 % gewähren. Bleibt nach diesem Vorschlag das Ausmaß der Förderung bei Investitionen in diesen Ländern hinter den bisherigen Vergünstigungen zurück, sollten Investitionen in den 25 ärmsten Ländern dagegen erheblich stärker gefördert werden. Hier wäre die generelle Gewährung einer steuerfreien Rücklage von 75 % angebracht. Bei besonders arbeitsnutzenden Anlagen sollte eine Rücklage in Höhe der Investitionssumme vornehmbar sein.

---

1) Vgl. DIW, Überlegungen zu einer entwicklungspolitisch orientierten Förderung von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Wochenbericht 46/72, 9. Nov. 1972, S. 397 ff.

2) Vgl. DIW, a.a.O., S. 399 f.

Bei der Festlegung der Mindestintensität ließe sich außerdem prüfen, ob und inwieweit indirekte Beschäftigungseffekte einbezogen werden sollten. In jedem Falle aber müßten der Steuerprüfung Investitions- und Geschäftsunterlagen vorzulegen sein, die den amtlichen Bestätigungsvermerk der zuständigen Behörde des betreffenden Anlagelandes tragen.

Direktinvestitionen in den europäischen Entwicklungsländern sollten in Zukunft nicht mehr gefördert werden. Ebenfalls wäre es angebracht, zur Regionalisierung der Kapitalströme Investitionen in den Ballungsräumen der zur Hauptgruppe zählenden Länder von der Förderung auszuschließen.

Erst- und Erhöhungsinvestitionen im Vorratsvermögen sollten weiterhin durch die Gewährung einer steuerfreien Rücklage gefördert werden, und zwar jeweils in Höhe der für die Kapitalanlage beanspruchbaren Rücklage. Unterbliebe diese Vergünstigung, würden die Länder benachteiligt, die bei einzelnen Produkten am stärksten auf ausländische Vorprodukte angewiesen sind. Verfügt aber das jeweilige Entwicklungsland über ähnliche Vorprodukte, wird es ohnehin den Import erschweren oder unterbinden. Zu berücksichtigen gilt ferner, daß Mutterunternehmen vielfach Kredite in Form einer langfristigen Stundung von Forderungen aus derartigen Lieferungen gewähren.

Die bestehende Regelung zur Auflösung der Rücklage könnte für Investitionen in der Hauptgruppe der Entwicklungsländer beibehalten werden, während bei Investitionen in den 25 ärmsten Ländern in Anbetracht der besonders hohen wirtschaftlichen Risiken die Auflösungsfrist nicht vor Ablauf von acht Jahren beginnen sollte.

2. Verlustrücklagen in Abhängigkeit von Kapitalerhöhungen

Da einerseits die obere Beteiligungsgrenze für ausländische Unternehmen auf die Dauer von mehr und mehr Entwicklungsländern auf weniger als 50 % festgelegt werden dürfte und andererseits eine Sanierung mit Zuführung neuer Mittel

unter Beibehaltung der Beteiligungsverhältnisse nach § 3 AIG nicht begünstigungsfähig ist,[1] sollten Rücklagen für Verluste aus Beteiligungen an Unternehmen in Entwicklungsländern nicht in Abhängigkeit von einer Mindestbeteiligung und Mindesterhöhung des Beteiligungsverhältnisses, sondern allein von der Mindesterhöhung der Kapitalanlage gewährt werden. Die jährlichen Rücklagen wären aber dann maximal in Höhe der anteiligen Jahresverluste zu bilden.

Beispiel zur Rücklagenbildung

Jahr	Höhe der Kapitalanlage	Vergünstigungswirksame Kapitalerhöhung in %	Verlust (-) Gewinn (+)	Steuerfreie Rücklage	Auflösung der Rücklage
0	100.000				
1	140.000	40	- 20.000	8.000	
2	140.000	40	+ 5.000		2.000
3	168.000	40	+ 5.000		2.000 a)
4	168.000	60	- 3.000	1.800	
5	168.000	60	- 2.000	1.200	
6	168.000	20	- 1.000	200	4.000 b)

a) Die Auflösung hat nur im Verhältnis der ersten Kapitalerhöhung zu erfolgen.
b) Bei der endgültigen Auflösung der im Jahr 1 gebildeten Rücklage sind die gewinnbedingten Teilauflösungen zu berücksichtigen.

Würden jedoch die Verlustrücklagen unter Berücksichtigung der nach dem Entwicklungshilfe-Steuergesetz beanspruchbaren Kapitalrücklage den Wert der Neuinvestition übersteigen, sollte der Mehrbetrag nur in dem Ausmaß zur Anrechnung kommen, in dem der Investor effektive Ausbildungskosten, also nicht etwa Produktivitätseinbußen, nachweisen kann.[2]

1) Eine Teilwertabschreibung ist bei Anlaufverlusten ebenfalls nicht gestattet. Siehe Seite 63 f.

2) Als effektive Ausbildungskosten kämen beispielsweise Auslagen für Lehrgänge, Auslandsaufenthalte u.ä. in Frage.

3. Steuerfreie Übernahme von Gewinnen bei Minderbeteiligungen

Begrenzen die Entwicklungsländer, wie bereits erwähnt, auf die Dauer zunehmend die Höhe ausländischer Beteiligungen, weil sie sich eine möglichst weitgehende Unabhängigkeit gegenüber ausländischen Investitionspartnern bewahren wollen, nehmen viele kleinere und mittelgroße Unternehmen von vornherein aus Kapitalmangel und Risikoscheu einerseits und in Erwartung niedriger Nettorenditen andererseits Abstand von einer Beteiligungsübernahme.

Eine steuerfreie Übernahme von Gewinnen aus Beteiligungen an Unternehmen in Entwicklungsländern von weniger als 25 % könnte aber unter Umständen die Investitionstätigkeit dieser Unternehmen beträchtlich verstärken; denn ein geringerer Kapitalbedarf würde das Risiko reduzieren und eine höhere Nettorendite die Risikobereitschaft steigern. Eine solche Maßnahme käme aber auch den Bestrebungen der Entwicklungsländer entgegen, gegenüber den Weltkonzernen unabhängiger zu werden. Darüber hinaus darf wohl angenommen werden, daß kleinere und mittelgroße Unternehmen in der Regel arbeitsintensivere Produktionsverfahren einsetzen als Großunternehmen. Die genannten Gründe sprechen somit dafür, eine steuerliche Freistellung von Einkünften aus Entwicklungsländern schon bei Beteiligungen in Höhe von 20 % oder gar 15 % einzuräumen. Einkünfte aus besonders arbeitsintensiven Produktionen sollten dagegen grundsätzlich steuerfrei bleiben.

II. Modifikation des chilenischen Förderungsinstrumentariums

Zur Förderung arbeitsintensiver Produktionen wird im folgenden zunächst die Gewährung von Sozialabgabenermäßigungen vorgeschlagen. Danach folgt ein Vorschlag, die produktionsabhängigen Einkommensteuerermäßigungen gleichzeitig auch von der Höhe des Arbeitseinsatzes abhängig zu machen. Schließlich wird eine verstärkte produktionsbezogene und überbetriebliche Ausbildung als zentrale Maßnahme zur Exportförderung empfohlen.

1. Beschäftigungsabhängige Sozialabgabenermäßigungen

Während die Zahlung von Beschäftigungsprämien[1] für Entwicklungsländer aus Kapitalmangel kaum in Frage kommt,[2] vermögen gewinnabhängige Vorteile aus der Sicht der Investoren nur einen echten Anreiz zu bieten, sofern die Vergünstigungen im Vergleich zur Investitionssumme relativ hoch sind und ein ausreichender steuerbarer Gewinn erwartet wird. Gerade für kleinere und mittelgroße Unternehmen, die in der Regel arbeitsintensiver als große arbeiten, dürfte eine zur Ausschöpfung der Vergünstigungsvorteile ausreichende Gewinnerzielung nicht immer möglich sein.

Es wäre vielmehr zu überlegen, ob der Arbeitgeberanteil an den Soziallasten, der in Chile über 40 % der Löhne und Gehälter ausmacht, für einen bestimmten Zeitraum ermäßigt werden könnte.[3] Eine Ermäßigung sollte nur für die bei Aufnahme neuer Produktionsverfahren (zusätzlich) eingestellten Arbeitskräfte gewährt werden und sich nach dem Grad der Arbeitsintensität der Verfahren richten. Wählt man beispielsweise eine Vergünstigungsperiode von vier Jahren, könnte dann der Ermäßigungssatz des ersten Jahres um jährlich ein Viertel reduziert werden, so daß sich etwa folgende Vergünstigungstabelle ergeben würde:

Beispiel zur Sozialabgabenermäßigung

Beschäftigte je x DM	Prozentuale Ermäßigung von den Soziallasten (zusätzlich) eingestellter Arbeitskräfte			
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr
1	0	0	0	0
1,5	20	15	10	5
2	40	30	20	10

1) Vgl. G.E. Lent, Tax Incentives for the Promotion of Industrial Employment in Developing Countries, in: IMF Staff Papers, Vol. 18 (1971), S. 409 ff.

2) Vgl. G.E. Lent, a.a.O., S. 412

3) Der Arbeitgeberanteil beträgt September 1968 für Ange-

Damit eine derartige Förderung nur Unternehmen begünstigt, die auch tatsächlich eine Substitution von Kapital anstreben, ist die Ausgangshöhe der Arbeitsintensität nicht zu niedrig zu bemessen. Andererseits darf der zugrundeliegende Kapitalbetrag auch nicht so tief angesetzt werden, daß die Faktorverhältnisse nicht mehr innerhalb eines realistischen Substitutionsbereiches liegen. Es wäre daher sinnvoll, auf einzelne Sektoren abgestimmte Vergünstigungstabellen zu erstellen.

Darüber hinaus ist der Einfluß der Kapitalsubstitution auf die Arbeitsproduktivität von Bedeutung. So sollten auch nur solche Unternehmen diese Vergünstigung erhalten, die nachweisen können, sich der Ausbildung von Arbeitskräften in besonderer Weise anzunehmen.

Zur Finanzierung der Förderung wäre zu sagen, daß den Beitragseinbußen Einsparungen bei der Arbeitslosenunterstützung gegenüberstehen und sich ferner über eine zunehmende Beschäftigung und verbesserte Ausbildung eine Steigerung der steuerlichen Ertragskraft der Volkswirtschaft erzielen läßt.

2. Produktions- und beschäftigungsabhängige Steuersatzermäßigungen

Werden Steuersatzermäßigungen gewährt, sofern eine überdurchschnittliche Mehrproduktion auf den Einsatz neuer Kapitalgüter und/oder eine Umstrukturierung vorhandener Produktionsausstattungen zurückzuführen ist, bieten diese durchweg einen Anreiz zur Erhöhung der Kapitalintensität. Steuerermäßigungen sollten dagegen in Anbetracht des Beschäftigungsproblems einerseits und des Kapitalmangels andererseits vor allem von einem erhöhten Arbeitseinsatz abhängig

---

stellte 42,98 % und für Arbeiter 41,65 %. Vgl. Oficina de Coordinación, Manual para Invertir en Chile, Guía Informativa, Capítulo VIII, Anexo I und II (September 1968)

gemacht werden. Es wäre deswegen zu überlegen, ob analog zu den Bestimmungen des Art. 141 Gesetz Nr. 14.141 ein Produktionsanstieg von mehr als 10 % gegenüber der durchschnittlichen Produktion aus den vorangegangenen vier Jahren als Maßstab anzuwenden ist, sofern der Arbeitseinsatz, gemessen etwa in Mann-Jahren, wenigstens in gleichem Maße gegenüber der Durchschnittsbeschäftigung des betreffenden Zeitraumes ansteigt.

Solange die prozentuale Produktionssteigerung geringer ist als die prozentuale Beschäftigungszunahme, sollte die vergünstigungswirksame Produktionserhöhung mit dem reziproken Verhältnis aus Produktionserhöhung und Beschäftigungsanstieg gewichtet werden. Würden beispielsweise der Produktionsanstieg 20 % und die Mehrbeschäftigung 30 % betragen, wäre die vergünstigungswirksame Produktionserhöhung von (20 % - 10 % =) 10 % mit 3/2 zu multiplizieren, so daß sich ein Vergünstigungssatz von 15 % ergäbe. Eine derartige Gewichtung würde der Tatsache Rechnung tragen, daß dem Unternehmen bei einer Neueinstellung von Arbeitskräften Einarbeitungskosten entstehen. Außerdem wäre zu vermuten, daß eine Mehrproduktion nicht auf einen zum Arbeitseinsatz überproportionalen zusätzlichen Kapitaleinsatz, sondern eher auf eine verstärkte Auslastung der Kapazitäten zurückzuführen ist.

Sobald aber der prozentuale Produktionsanstieg größer ist als die prozentuale Beschäftigungszunahme, sollte ein Ermäßigungssatz nur in Höhe der vergünstigungswirksamen Produktionssteigerung gewährt werden. Der Ermäßigungssatz dürfte aber nicht höher sein als der Prozentsatz der Beschäftigungszunahme, da dann zu erwarten ist, daß eine Produktionserhöhung insbesondere auf einem überproportionalen Neueinsatz von Maschinen beruht. Der absolute Höchstsatz der Ermäßigung könnte nach wie vor 50 % betragen. Im folgenden Beispiel sind die Ermäßigungssätze aufgeführt, die sich bei alternativen Kombinationen aus Beschäftigungs- und Produktionserhöhungen ergeben würden.

Beispiel zur prozentualen Steuersatzermäßigung bei alternativen Kombinationen aus Beschäftigungs- und Produktionserhöhungen

Erhöhung der Durchschnittsproduktion in %	Vergünstigungswirksame Produktionserhöhung in %	Erhöhung der Durchschnittsbeschäftigung in %							
		15	20	25	30	35	40	45	50
15	5	5	6,7	8,3	10	11,7	13,3	15	16,7
20	10	10	10	12,5	15	17,5	20	22,5	25
25	15	15	15	15	18	21	24	27	30
30	20		20	20	20	23,3	26,7	30	33,3
35	25			25	25	25	28,6	32,1	35,7
40	30				30	30	30	33,4	37,5
45	35					35	35	35	38,9
50	40						40	40	40
55	45							45	45
60	50								50

Erhöht sich die Durchschnittsproduktion durch Aufnahme einer Zweitschicht um wenigstens 60 %, so könnte man in Erwägung ziehen, unabhängig davon, ob die Beschäftigungszunahme 50 % beträgt, den Höchstsatz der Vergünstigung in Anrechnung zu bringen.

3. Ausbildungshilfen zur Schaffung und Nutzung komparativer Vorteile

Die Förderung von Halb- und Fertigproduktexporten hat sich aus der Sicht Chiles sozusagen nach vier Eckpunkten zu orientieren. Gilt es einerseits sowohl die in den natürlichen Ressourcen als auch die im Arbeitskräftepotential liegenden komparativen Vorteile industriell zu nutzen, stehen auf der anderen Seite mit dem südamerikanischen Markt und den Märkten der Industrieländer zwei Absatzräume, deren Erschließung eine differenzierte Exportstrategie verlangt.

Sehen die Planungsbehörden ihre Exportchancen gegenüber Industrieländern vor allem in der kapitalintensiven Nutzung der natürlichen Ressourcen, schlägt man insbesondere für den Export in die Länder Südamerikas eine Spezialisierung auf arbeitsintensive Produktionen vor.[1)] Bei einer Exportförderung, die zunächst noch auf die Bildung komparativer Vorteile im Ausbildungskapital und die Nutzung der in den natürlichen Ressourcen begründeten Vorteile abzielen muß, stellt somit die Erhöhung des Ausbildungsstandes in Produktion und Verwaltung den zentralen Punkt dar. So sollte die für die Exportförderung zuständige CORFO-Filiale in verstärktem Maße produktionsbezogene und überbetriebliche Ausbildungslehrgänge veranstalten und damit gezielt auf die Hebung der Arbeitsqualität hinwirken.

1) CORFO, Bases de Discusión de una Estrategia de Desarrollo Industrial para la Década del 70, a.a.O., S. 31 und ODEPLAN, El Desarrollo Económico y Social de Chile en la Década 1970 - 1980, Tomo I: El Desarrollo Nacional, Volumen I: La Política Global de Desarrollo, Santiago 1970, S. 86

Eine steuerliche Förderung und die Gewährung von Exportkrediten wären nur dann angebracht, wenn die betreffenden Unternehmen auch technisch und organisatorisch in der Lage sind, Exportchancen nicht nur gelegentlich, sondern auf Dauer wahrzunehmen. Die aus einer Einschränkung der bisherigen Förderung eingesparten Mittel sollten damit der Finanzierung von Ausbildungsprogrammen dienen.

B. Indirekte Investitionsfinanzierung mit zeitlich begrenztem Inflationsausgleich

Nach Meinung der Handelskammer Hamburg beweisen die Klagen der deutschen Wirtschaft über die Tätigkeit der Kreditanstalt für Wiederaufbau, daß die Frage der Konditionen häufig wichtiger ist als die Möglichkeit der Kreditbeschaffung. Wenn auch der Zinssatz für Kredite zur Finanzierung von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern unter dem Kapitalmarktsatz liege, sei nach Möglichkeiten der Zinssatzsenkung zu suchen.[1)2)]

Weit nachteiliger als hohe Zinssätze wirken sich jedoch die hohen Inflations- und Wechselkursrisiken auf die Investitionsbereitschaft aus. Es ist verständlich, daß Investoren versuchen, einen Teil der Ausgaben, vor allem die local costs, in Landeswährung zu finanzieren.[3)] Die Entwicklungsländer dagegen wehren sich, knappe Finanzierungsmittel von ausländischen Investoren in Anspruch nehmen zu lassen, die deren Gewinne zudem noch vergrößern helfen.

Eine Kompromißlösung könnte ein Finanzierungsverfahren darstellen, das in Anlehnung an ein von H. Krägenau[4)] entwickeltes Finanzierungsmodell wie folgt abläuft: Ein deut-

1) Handelskammer Hamburg, a.a.O., S. 48

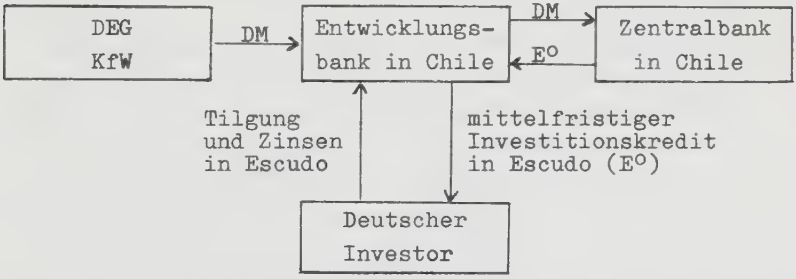
2) DEG-Kredite werden sogar zu Kapitalmarktkonditionen gewährt. Vgl. H. Krägenau, a.a.O., S. 553

3) Vgl. H. Krägenau, a.a.O., S. 591

4) Vgl. H. Krägenau, a.a.O., S. 591 ff.

sches Finanzierungsinstitut (DEG, KfW) gewährt einer Entwicklungsbank in Chile (Banco del Estado) ein langfristiges DM-Darlehn zur Bildung eines Investitionsfonds in eigener Währung. Die Entwicklungsbank gewährt ihrerseits aus diesem Fonds deutschen Unternehmen zum Kauf chilenischer Güter und Dienstleistungen zu einem landesüblichen Zinssatz[1] mittelfristige Investitionskredite, die wieder in Landeswährung zu tilgen sind.

Modell zur indirekten Finanzierung
deutscher Direktinvestitionen in Chile



Eine inflationsausgleichende Aufwertung der Kreditschulden, wie in Chile üblich, sollte wenigstens für das erste Jahr nach Kreditaufnahme nicht zur Anwendung kommen, so daß sich erst der Betrag der zweiten Jahrestilgung um die für das betreffende Jahr ermittelte Inflationsrate erhöht. Das Wechselkursrisiko ist allerdings ganz von der Entwicklungsbank zu tragen, da das Darlehn wieder in DM zurückzuzahlen ist. Diesem Risiko sowie dem bei der Kreditverteilung jeweils im ersten Jahr der Kreditlaufzeit hinzunehmenden Inflationsverlust steht aber als (Teil-)Ausgleich der Zinsspannen-Gewinn gegenüber. Die Kredite sollten aber auf keinen Fall zum Aufkauf chilenischer Unternehmen oder zum Erwerb von Beteiligungen an diesen gewährt werden.

1) Als landesüblicher Zinssatz gelte der Satz, der auf Kredite erhoben wird, die von Jahr zu Jahr entsprechend der Inflationsrate aufgewertet werden.

C. Erweiterung der Garantien

Da mit Chile kein Investitionsförderungsvertrag besteht und aus politischen Gründen auch nicht zustande kommen wird, sollte der Abschluß eines Gemeinschaftsabkommens zwischen den Andenpakt- und EWG-Ländern zum Schutze ausländischer Kapitalanlagen angestrebt werden. Als einseitige Maßnahme zur Risikominderung wird darüber hinaus eine nähere Bestimmung der unter den Versicherungsschutz fallenden enteignungsgleichen Maßnahmen vorgeschlagen.

I. Abschluß eines Investitionsförderungsvertrages zwischen den Andenpakt- und EWG-Ländern

Nachdem durch die "Gemeinsame Regelung zur Behandlung von Auslandskapital sowie Marken, Patenten, Lizenzen und sonstigen Schutzrechten" die Förderungspolitik der fünf Unterzeichner-Staaten Bolivien, Chile, Ecuador, Kolumbien und Peru auf eine gemeinsame Grundlage gestellt wurde, bisher ein Investitionsförderungsvertrag aber nur mit Ecuador in Kraft trat,[1)] sollte sich die Bundesrepublik für den Abschluß eines Gemeinschaftsabkommens zum Schutze ausländischer Kapitalanlagen zwischen den Andenpakt-Ländern und der EWG einsetzen. Als Verhandlungsgrundlagen könnten das gemeinsame Investitionsstatut und das OECD-Musterabkommen zum Schutz von ausländischem Eigentum[2)] dienen.

So wären die wichtigsten Garantien des Investitionsstatutes, nämlich das Recht auf Retransfer (Art. 7) sowie das Recht auf Transfer eines jährlichen Nettogewinns bis zu 14 % der ursprünglichen Investition (Art. 37) zuzüglich genehmigter Reinvestitionen (Art. 12) in frei konvertiblen Devisen durchaus akzeptabel. Entscheidendes Hindernis für das Zustandekommen eines solchen Abkommens bildet jedoch

1) Siehe Seite A 4

2) OECD, Draft Convention on the Protection of Foreign Property and Resolution of the Council of the OECD on the Draft Convention, Paris 1967

Art. 51 des Investitionsstatutes, nach dem die fünf Regierungen übereinkommen, bei Streitfällen im Zusammenhang mit Auslandsinvestitionen keine Verpflichtungen aus Urteilssprüchen außerterritorialer oder ausländischer Gerichte zu akzeptieren.[1] Diese Bestimmung steht nämlich der Vereinbarung eines nach Art. 7 des Musterabkommens vorgesehenen Schiedsgerichtsverfahrens im Wege.

Letztlich bleibt entscheidend, inwieweit die bisher gegenüber bilateralen Schutzabkommen bestehende Abneigung bei Gemeinschaftsverhandlungen abgebaut werden kann. Im allgemeinen sollte man annehmen, daß es gerade im Interesse der Andenländer liegen müsse, mit der EWG, an die sich bei allem Argwohn gegenüber ihrer Orientierung nach Afrika doch große außenwirtschaftliche Hoffnungen knüpfen, auch völkerrechtliche Beziehungen enger zu gestalten.

II. Bundesgarantien für bestimmte Fälle enteignungsgleicher Eingriffe

Aber auch unabhängig vom Bestehen eines derartigen Vertrages, dessen Zustandekommen in absehbarer Zeit ohnehin nicht zu erwarten ist, sollten enteignungsgleiche Eingriffe, die von den Investoren oft mehr befürchtet werden als Verstaatlichungen, Enteignungen oder sonstige zum Totalverlust führende Ereignisse, in genau bestimmten Fällen in Deckung genommen werden. Die bisherigen Ergänzungen des Merkblattes für die Übernahme von Bundesgarantien[2] lassen nur undeutlich erkennen, welche derartiger Eingriffe unter den Versicherungsschutz fallen oder machen einen Garantieanspruch von der Nichteinhaltung nachweislicher Zusagen des Anlagelandes abhängig. Als enteignungsgleiche Vorgänge (creeping nationalisation) lassen sich beispielsweise die in den An-

1) Vgl. auch G. Salgado, Der Andenmarkt und die ausländischen Investitionen, in: A. v. Gleich (Hrsg.), Private Auslandsinvestitionen in Lateinamerika, a.a.O., S. 60

2) Merkblatt für die Übernahme von Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland (Fassung Januar 1971), S. 6

merkungen zum Art. 3 des OECD-Musterabkommens erwähnten Fälle aufzählen, nämlich exzessive Besteuerung, Verbot der Gewinnausschüttung in Verbindung mit der Zeichnung von Zwangsanleihen, Bestellung eines staatlichen Treuhänders, Kündigungsverbote oder Verweigerung der Rohstoffzufuhr.

D. Wirtschaftliche und politische Stabilisierung

Da sich die staatliche Unternehmertätigkeit in Chile auf weite Bereiche der Wirtschaft ausdehnt, ist die Garantie eines privatwirtschaftlichen Aktionsradius eine unabdingbare Voraussetzung für die private Investitionstätigkeit. Eine weitere wichtige Voraussetzung ist die Einleitung einer langfristig orientierten Politik zur wirtschaftlichen Stabilisierung, die nicht nur die Furcht vor administrativen Eingriffen in die Preisbildung nimmt, sondern vor allem auch die Basis für eine politische Stabilisierung zu bilden vermag.

I. Bestimmung des privatwirtschaftlichen Aktionsradius

Da die freie Unternehmertätigkeit den Entwicklungsländern einerseits nicht den erwarteten Fortschritt brachte, andererseits aber zur Entstehung politischer und sozialer Gegensätze beitrug, engten mehr und mehr Regierungen Lateinamerikas das Betätigungsfeld für private Unternehmen im allgemeinen und für ausländische Investoren im besonderen ein.[1] In den Industrieländern ist allerdings auch die Einsicht gewachsen, daß sich die Direktinvestitionen in die allgemeine Entwicklungspolitik der Entwicklungsländer einzuordnen haben.[2]

Beschränkungen der Investitionsmöglichkeiten oder Nationalisierungen in bestimmten Wirtschaftsbereichen können eine generelle Abschreckung auf ausländische Investoren

1) Vgl. M.S. Wionczek, a.a.O., S. 17 f. sowie Art. 41 - 43 Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros

2) Vgl. z.B. E. Eppler, a.a.O., S. 88 ff.

ausüben, da diese eine Ausdehnung derartiger Maßnahmen auf offene Wirtschaftsbereiche befürchten. Eine starke Verunsicherung ausländischer Investoren in Chile brachte auch das Grundsatzprogramm der Unidad Popular, welches die folgende Dreiteilung der Wirtschaft vorsieht:

- Bereich des gesellschaftlichen Eigentums,
- Bereich des Privateigentums,
- gemischter Bereich.[1)]

In den Bereich des gesellschaftlichen Eigentums (Area de propiedad social) sollen alle Unternehmen überführt werden, die Schlüsselstellungen in der Wirtschaft innehaben. Zu diesen zählen neben den Unternehmen im Grundstoff- und Energiesektor die Verkehrs- und Versicherungsunternehmen, die Banken sowie Großunternehmen der Industrie und des Handels. Außerdem soll auch der Außenhandel in staatliche Hände übergehen. In privater Hand (Area de propiedad privada) verbleiben nach dieser Dreiteilung die Unternehmen, die nicht zu den rund 150 größten Privatunternehmen gehören. In den gemischten Bereich (Area mixta) fallen solche Unternehmen, an denen der Staat sich kapitalmäßig beteiligt oder zu deren Gunsten der Staat Bürgschaftsverpflichtungen eingeht.

Derartige Bestimmungen lähmen zwangsläufig die Investitionstätigkeit, da Unternehmen damit rechnen müssen, daß ein Kapazitätsausbau ohne Teilsozialisierung nicht möglich ist oder eines Tages sogar eine völlige Sozialisierung nach sich zieht. Aber selbst dann, wenn die Bereiche gesetzlich soweit wie möglich voneinander abgegrenzt sind, kann auch bei wiederholter Zusicherung, den Sozialismus nur auf der Grundlage der Verfassung und im Rahmen der Gesetze aufzubauen, dem Investor die Furcht vor einer Enteignung kaum genommen werden, da es auf dem Verordnungswege hinreichende Möglichkeiten für eine sogenannte kalte Sozialisierung gibt.

---

1) Programa Básico de Gobierno de la Unidad Popular, a.a.O., S. 19 ff.

Eine entscheidende Hilfe für eine legale Enteignungspolitik bietet die unter der Regierung Frei im Jahre 196[illegible] durchgeführte Verfassungsreform, nach der bei Enteignungen eine Entschädigung nicht mehr vor dem Enteignungsakt zu erfolgen hat, sondern auch später geleistet werden kann.[1] Als Enteignungsgrund bestimmt schon das von der ehemaligen sozialistischen Regierung im Jahre 1932 erlassene Dekret Nr. [illegible] die Betriebsstillegung.[2] Außerdem sieht dieses Dekret weitgehende Interventions- und Kontrollmöglichkeiten bei Unternehmen vor, die Güter herstellen oder vertreiben, die von der Regierung als Güter von primärer Wichtigkeit deklariert werden.[3]

Die Bestellung eines staatlichen Treuhänders oder die Entstehung eines zur Enteignung ausreichenden Tatbestandes läßt sich somit von langer Hand wie folgt vorbereiten: Eine Einfrierung der Preise bei gleichzeitig verfügten Lohnerhöhungen[4] läßt Unternehmen als einzigen Ausweg die etwa noch mögliche Ausnutzung der Kostendegression durch höhere Auslastung vorhandener Kapazitäten. Können dadurch die zusätzlichen Lohnkosten nicht mehr aufgefangen werden, kommt es über kurz oder lang zu Betriebsstockungen oder zur völligen Stillegung der Betriebe. Selbst für den Fall, daß noch Gewinne erzielt werden könnten, würden Unternehmen nicht bereit sein, diese zu reinvestieren, da sie nicht wissen, ob ihre Betriebe sozialisiert werden.[5] Kommt es zu Betriebsstockungen oder zu Stillegungen, so ruft dieser

---

1) Art. 10 Nr. 10 Constitución Política de la República de Chile; vgl. O. Aramayo, a.a.O., S. 113 und 14 f.

2) Vgl. O. Aramayo, a.a.O., S. 113

3) Vgl. O. Aramayo, a.a.O., S. 26

4) Vgl. M. Gester, Vorwiegend Scheinerfolge in Chile, in: FAZ, Nr. 20, 24. 1. 1972, S. 14

5) Vgl. M. Gester, Chile in einer schweren Wirtschaftskrise, in: FAZ, Nr. 106, 8. 5. 1972, S. 14

Tatbestand den staatlichen Treuhänder auf den Plan.[1] Wegbereiter für den Treuhänder bilden ebenfalls Streiks auf Grund nicht erfüllter Lohnforderungen[2] oder bloße Verdächtigungen.[3]

Vertragliche oder gesetzliche Garantien bleiben für den Investor solange ohne Bedeutung, als eine allgemeine Verteilungsmentalität vorherrscht. Sollte sich aber nach Jahren der Politisierung und Ideologisierung des Wirtschaftslebens die erhoffte Verbesserung des allgemeinen Lebensstandards, wie zu erwarten ist, nicht eingestellt haben und eine mehr ökonomisch orientierte Wirtschaftspolitik stärker zum Zuge kommen, wäre die wichtigste Voraussetzung für eine Wiederaufnahme der ausländischen Investitionstätigkeit gegeben. Es fragt sich auch, warum nicht eines Tages in einem sozialistischen Entwicklungsland eine Gemeinschaftsproduktion im sogenannten gemisch-

---

1) Bis Oktober 1972 wurden rund 35 Großbetriebe durch die Bestellung eines staatlichen Treuhänders unter staatliche Kontrolle gestellt und damit de facto in Staatsbesitz überführt. Vgl.: Wer fragt schon, ob es genug zu essen gibt?, in: Der Spiegel, Nr. 43, 16. 10. 1972, S. 136 ff.

2) Vgl. F.O. Ehlert, Chiles Wirtschaft unter Volksfrontregime, in: FAZ, Nr. 181, 9. 10. 1971, S. 10. So wurde die Fibro-Química Chilena Ltda., eine Niederlassung der Hoechst AG, von ihren Arbeitern besetzt, als die Unternehmensleitung sich weigerte, einer Lohnerhöhung von mehr als 300 Prozent zuzustimmen. Daß dieser Streik nicht den Treuhänder auf den Plan rief, war auf das persönliche Eingreifen Allendes zurückzuführen, der sich durch die Reaktion seitens der Bundesregierung zur Schlichtung gezwungen sah. Vgl. W. Hoffmann, Im Lande der fünf Kurse, in: Die Zeit, Nr. 32, 11. 8. 1972, S. 28 und M. Gester, Wie lange noch deutsche Firmen in Chile?, in: FAZ, Nr. 95, 24. 4. 1972, S. 16

3) Die Lackfabrik Ceresita, eine zum Preussag-Bereich gehörende Tochtergesellschaft, mußte einige Wochen die Anwesenheit eines Treuhänders hinnehmen, weil die Unternehmensleitung im Verdacht stand, mit der Verwendung von Sojaöl Volksnahrungsmittel zu vergeuden.
Vgl. M. Gester, a.a.O., S. 16

ten Bereich möglich sein sollte, wie sie mittlerweile zwischen Unternehmen Westeuropas und Staatsbetrieben in Ostblockländern Wirklichkeit ist.[1)]

Entscheidende Schwierigkeiten können dann darin bestehen, daß sich der Staat seinerseits die Unternehmensleitung vorbehält und andererseits Verluste einfach aus Mitteln des Staatshaushaltes deckt. Dies bedeutet für den ausländischen Partner, daß er nicht nur einen begrenzten Einfluß auf die Unternehmensstrategie und damit auf die Erfolgsentwicklung hat, sondern auch für ihn darüber hinaus eine latente Nachschußpflicht besteht, sofern er seinen Kapitalanteil aufrechterhalten will.

Unter diesem Gesichtswinkel erscheinen die Bestimmungen des Statutes der Andenpakt-Länder über die Behandlung ausländischer Kapitalanlagen noch relativ günstig. Danach haben ausländische Unternehmen, die nach dem 1. Juli 1971 im Gebiet eines der Mitgliedsländer gegründet werden, Anteile an Aktien, Beteiligungen oder Rechten inländischen Investoren stufenweise zum Kauf freizustellen, so daß diese Unternehmen in Chile, Kolumbien und Peru in maximal 15 Jahren, in Bolivien und Ecuador in höchstens 20 Jahren in gemischte Unternehmen umgewandelt werden können.[2)] Als gemischte Unternehmen gelten Unternehmen, sofern die inländischen Kapitalanteile zwischen 51 - 80 % liegen und die betrieblichen und unternehmerischen Kompetenzen der inländischen Investoren ihren Anteilen entsprechen.[3)] Bei der Gründung eines Unternehmens in einem der drei ersten Länder ist bereits eine inländische Beteiligung von mindestens 15 % am Unternehmenskapital vorgesehen. Die Inlandsbetei-

---

1) Vgl. O. Sunkel, Política Nacional de Desarrollo y Dependencia Externa, in: Ensayos de Interpretación Económica, Colección Tiempo Latinoamericano, Santiago 1969, S. 269 ff.

2) Art. 30 Abs. 1 Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros

3) Art. 1 Régimen Común

ligung hat nach einem Drittel der Umwandlungsfrist wenigstens 30 % und nach Ablauf eines weiteren Drittels mindestens 45 % zu betragen.[1)]

Für deutsche Direktinvestitionen in Chile könnte sich unter diesen Bedingungen bei Einschaltung der DEG folgendes Investitionsmodell als funktionsfähig erweisen: Das Gründungskapital der staatlich-privaten Projektgesellschaft wird wenigstens zu 51 % von einem deutschen Investor eingebracht, während die CORFO mindestens 15 % und die DEG den Restanteil bereitstellen. Zur vertraglich fixierten, stufenweisen Aufstockung des Inlandsanteils nach fünf und zehn Jahren werden die DEG-Anteile abgetreten. Reichen diese nicht (mehr) aus, so sollte der deutsche Investor verpflichtet sein, den fehlenden Anteil zur Übernahme durch die CORFO bereitzustellen. Die Beteiligung des deutschen Unternehmens sollte aber während der 15-jährigen Umwandlungsfrist wenigstens 51 % betragen.

Der Abschluß eines derartigen Investitionsvertrages bietet dem ausländischen Investor auch die Möglichkeit, an den Vorteilen der Liberalisierung des Handels innerhalb der Andenzone zu partizipieren.[2)] Diese Vorteile werden noch vergrößert, wenn dem Unternehmen im Rahmen eines Kooperationsabkommens mehrere Länder als Absatzgebiete geöffnet werden. So hat die Dralon-Chemiefaserfabrik Bayer Industrial S.A. in Lima als erstes Chemiewerk, das im Rahmen des petrochemischen Kooperationsabkommens errichtet wurde, bereits im Anlaufjahr eine Verdoppelung der Kapazitäten geplant, da die zu versorgenden Märkte Peru, Chile und Bolivien so weit erschlossen wurden, daß schon bald mit

1) Art. 30 Abs. 2 Régimen Común

2) Art. 27 Régimen Común. Bis zum 30. 6. 1971 gegründete Auslandsunternehmen müssen sich wenigstens in gemischte Unternehmen umwandeln, wenn sie vom Liberalisierungsprogramm des Andenmarktes profitieren wollen. Vgl. M. Minkner, Die Länder des Andenmarktes, in: A. v. Gleich (Hrsg.), Private Auslandsinvestitionen in Lateinamerika, a.a.O., S. 83

einer Vollauslastung zur rechnen war. Wenn bei derartigen Erfolgsaussichten eine Ausgabe von Aktien über die Börse in Lima als möglicher Schritt zur Finanzierung der Erweiterungsinvestition in Erwägung gezogen wird,[1] zeigt dies nur, daß sich der Fremdbesitzanteil nicht unbedingt abschreckend auf die Investitionsbereitschaft auswirken muß. Anders kann das Urteil lauten, wenn die inländischen Anteile sich allein in staatlicher Hand befinden. Tendenziell dürften ausländische Investoren eher dort ein Engagement vorziehen, wo sie weitgehend mit privaten Investoren zusammenarbeiten können.

II. Schrittweise Senkung der Inflationsrate

Nachdem es der chilenischen Regierung im Jahre 1960 gelungen war, die Preissteigerungsrate drastisch zu senken, kam es in den folgenden Jahren wieder zu hohen und schwankenden Preissteigerungen.

Steigerung der Lebenshaltungskosten zum jeweiligen Jahresende

Jahr	Anstieg in %
1959	33,3
60	5,4
61	9,7
62	27,7
63	45,4
64	38,4
65	25,9
66	17,0
67	21,9
68	27,9
1969	29,3

Quelle: Banco Central, Boletín Mensual, versch. Jahrgänge

1) Bayer-Geschäftsbericht 1971, S. 24 und: Faser-Kapazität in Lima wächst, in: Die Welt, Nr. 150, 1. 7. 1972, S. 11

Stark schwankende Inflationsraten und Wechselkursanpassungen schlagen sich nicht nur in der unternehmerischen Erfolgsrechnung nieder, sondern stellen darüber hinaus die Unternehmensplanung auf eine instabile Grundlage. Wenn das chilenische Einkommensteuer-Gesetz auch einen Inflationsabschlag vom Jahresgewinn in Höhe von maximal 20 % vorsieht, und somit die Möglichkeit der Besteuerung inflationsbedingter Gewinne erheblich eingeschränkt werden mag, hängt doch letztlich die Erhaltung der Unternehmenssubstanz davon ab, inwieweit es gelingt, allgemeine Kostensteigerungen in den Verkaufspreisen weiterzugeben. Darüber hinaus sind unter Umständen Abwertungsverluste aus der Bedienung von Auslandskrediten oder aus der Erledigung von Importverpflichtungen im Preis aufzufangen.[1] War aber bisher der Kursverlust bei Abwertungen in kürzeren Abständen und geringen Raten für einen bestimmten Zeitraum relativ überschaubar, ist bei den in letzter Zeit sporadisch vorgenommenen hohen Abwertungen[2] eine Abschätzung der Währungsverluste schwer möglich, zumal davon auszugehen ist, daß eine Devisenzuteilung so lange hinausgezögert wird, bis eine höhere Abwertung vorgenommen worden ist.

Sind an dieser Stelle weder die vielschichtigen Ursachen und Probleme der chronischen Inflation Chiles zu untersuchen noch Maßnahmen zu ihrer Bekämpfung vorzuschlagen, sei doch wenigstens auf die strukturelle Seite des Inflationsproblems hingewiesen; denn in einer Wirtschaft mit einer unausgewogenen Produktionsstruktur ist es nicht die Gesamtheit aller verfügbaren Kapazitäten, die von einer Erhöhung der monetären Nachfrage überfordert wird, sondern

1) Bei Lieferungen durch das Mutterunternehmen kann allerdings die Möglichkeit bestehen, im Wege der Überfakturierung Abwertungsverluste für das Gesamtunternehmen von vornherein einzuschränken.

2) Vgl. M. Gester, Deutsche Firmen in Chile halten vorerst durch, in: FAZ, Nr. 276, 29. 11. 1971, S. 14 und W. Hoffmann, Im Lande der fünf Kurse, a.a.O., S. 28

vielmehr sind es die Engpässe, die eine weitere Ausnutzung brachliegender Kapazitäten in anderen Bereichen blockieren.[1] Die Beseitigung von Engpässen ist aber ein langwieriges Problem, zu dessen Lösung vielfach die Zusammenarbeit mit anderen südamerikanischen Ländern (Gemeinschaftsproduktionen) erforderlich ist.

Über allen politischen Gegensätzen sollte damit als gemeinsame Erkenntnis stehen, daß sich Stabilisierungserfolge nicht erzwingen lassen. Noch lange wird man sich damit abfinden müssen, daß nicht die Geldwertstabilität, sondern nur die Stabilisierung der Inflationsraten auf einem bestimmten Niveau angestrebt werden kann. Gelingt es den Regierungen nicht, eine "relative" Preisstabilität herzustellen, werden durch Streiks erzwungene Lohnerhöhungen für eine ständige Durchbrechung der stabilitätsorientierten Lohnleitlinien sorgen. Wiederholte Lohnstreiks nehmen aber gleichzeitig auch in zunehmendem Maße den Charakter politischer Streiks an.

E. Ausbau der wirtschaftlichen Zusammenarbeit

Wie es in einem Memorandum der EG heißt, haben die Erfahrungen der Ersten Entwicklungsdekade gezeigt, daß die externen Impulse auf das Wirtschaftswachstum in den Entwicklungsländern nicht allein von der finanziellen und technischen Zusammenarbeit ausgehen, sondern darüber hinaus von der Güternachfrage auf den Weltmärkten ausgelöst werden. Es müßten deswegen auch die Voraussetzungen für eine stärkere Expansion und Diversifizierung der Ausfuhren der Entwicklungsländer sowohl in andere Entwicklungsländer als auch in die Industrieländer geschaffen werden.[2]

---

1) Vgl. D. Horowitz, Inflationskontrolle bei schnellem wirtschaftlichen Wachstum, in: B. Fritsch (Hrsg.), Entwicklungsländer, Neue Wissenschaftliche Bibliothek, Wirtschaftswissenschaften, Köln, Berlin 1968, S. 302

2) Memorandum der Kommission der Europäischen Gemeinschaften vom 27. Juli 1971 über eine gemeinschaftliche Politik

Eine dieser Voraussetzungen ist der Abbau der Protektion der Industrieländer gegenüber den Einfuhren industrieller Halb- und Fertigwaren aus Entwicklungsländern. Wenn die von der EWG am 1. Juli 1971 eingeführten Zollpräferenzen[1] auch vorsehen, daß alle industriellen Halb- und Fertigwaren zollfrei eingeführt werden können, bestimmt sich in Wirklichkeit doch das Ausmaß, in dem Zollfreiheit gewährt wird, nach einer Differenzierung der Produkte in sogenannte sensible, halbsensible und nichtsensible Waren. Eine prinzipielle Zollfreiheit wird im Grunde für nicht einmal die Hälfte der begünstigten Produkte gewährt, da für sensible Produkte, die etwa 60 % dieser Waren ausmachen, Plafonds vorgesehen sind, die nach einem festen Schlüssel auf die Mitgliedsländer als Zollkontingente aufgeteilt werden.[2]

Wird in einem Land das Kontingent ausgeschöpft, ist für weitere Einfuhren der normale Zollsatz anzuwenden. Bei der sich dann ergebenden effektiven Zollbelastung[3] müssen 1970

---

der Zusammenarbeit mit den Entwicklungsländern, Zusammenfassung in: Materialien Nr. 20, hrsg. vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, S. 16

1) Verordnungen des Rates Nr. 1308/71 bis 1314/71, in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Rechtsvorschriften, Luxemburg, Jg. 14, 28. Juni 1971

2) Vgl. A.D. Neu, Tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse der Bundesrepublik Deutschland gegenüber Einfuhren aus Entwicklungsländern, in: Kieler Diskussionsbeiträge zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen, Heft 20, Juni 1972, S. 6 f.

3) Die effektive Zollrate (Z_e) läßt sich nach dem Ansatz

$$Z_e = \frac{(1 + t_i) - \sum a_{ji} (1 + t_j) - (1 - \sum a_{ji})}{1 - \sum a_{ji}}$$

ermitteln. Hierbei bedeuten: t_i = Zollsatz für Fertigware
t_j = Zollsatz für Halbware (input)
a = Material-Input-Koeffizient

Vgl. B. Balassa, Tariff Protection in Industrial Countries: An Evaluation, in: The Journal of Political Economy, Vol. 73 (1965), S. 576 f.

aber die Herstellungskosten für

Papier- und Pappeerzeugnisse	um 23 %
Textilien und Bekleidung	um 21 %
feinkeramische Erzeugnisse	um 16 %
Lederwaren	um 16 %
Holz und Holzprodukte	um 15 %
Schuhe	um 13 %

niedriger sein, damit diese Produkte auf den Märkten der Bundesrepublik konkurrenzfähig sind.[1)]

Allein die Gewährung von Zollpräferenzen nützt einem Land wie Chile wenig, wenn von seiten der Industrieländer keine aktive Handelspolitik betrieben wird. Neben der Entsendung von Beratern für Exportförderung und Vermarktung sowie der Berichterstattung der Bundesstelle für Außenhandelsinformation über Liefermöglichkeiten für Produkte aus Entwicklungsländern[2)] kann insbesondere die Beteiligung an deutschen Messen und Ausstellungen zur Exportsteigerung beitragen. Eine herausragende Rolle nimmt hierbei die Übersee-Import-Messe "Partner des Fortschritts" ein, die alljährlich in Berlin stattfindet. Bereits im Jahre 1970 besuchte mehr als die Hälfte aller Übersee-Importeure der Bundesrepublik diese Messe, auf der über 530 Firmen aus Afrika, Asien und Lateinamerika vertreten waren.[3)]

Der Importeur erhält hier nicht nur einen Überblick über das vorliegende Exportangebot aus den Entwicklungsländern, sondern kann auch im Laufe der Zeit die Weiterentwicklung in den einzelnen Branchen verfolgen. Die Möglichkeiten einzelner Länder bei der Weiterentwicklung und Diversifizierung von Produkten sind auch für den inländischen Pro-

1) Vgl. A.D. Neu, a.a.O., S. 5 f.

2) Deutsche Entwicklungspolitik im Jahre 1969, Memorandum der Regierung der Bundesrepublik Deutschland zur DAC-Jahresprüfung 1970, hrsg. vom Presse- und Informationsamt der Bundesregierung, Bonn 1970, S. 10 f.

3) Vgl. G.C. Kade, "Partner des Fortschritts" - in der Welt einzigartig, in: Auslandskurier, 12. Jg., Sept. 1971, Nr. 5, S. 19

duzenten von Interesse, da die ausländischen Anbieter nicht nur als Konkurrenten, sondern auch als potentielle Kooperations-Unternehmen in Betracht kommen können.[1] Eine Kooperation mit deutschen Unternehmen, sei es auf der Basis eines Lizenz- und Finanzierungsvertrages, sei es im Rahmen eines Gemeinschaftsprojektes, kann für das Unternehmen des Entwicklungslandes mit dem Vorteil verbunden sein, für neue und weiterentwickelte Produkte auch in Industrieländern Absatzmärkte zu finden.

Die Bundesrepublik sollte somit allein schon aus strukturpolitischen Erwägungen die Beteiligung von Unternehmen aus Entwicklungsländern an Messen und Ausstellungen weiterhin durch Zuschüsse unterstützen.[2] Unter dem Gesichtspunkt der Entwicklungshilfe sollte jedoch insbesondere den Ausstellern kleinerer Länder Hilfe in verstärktem Maße zukommen.

---

1) ebenda

2) Im Jahre 1970 erhielten 23 Entwicklungsländer Messe-Zuschüsse in Höhe von rund 700.000 DM. Vgl. Deutsche Entwicklungspolitik im Jahre 1970, Memorandum der Regierung der Bundesrepublik Deutschland zur DAC-Jahresprüfung 1971, hrsg. vom Presse- und Informationsamt der Bundesregierung, Bonn 1971, S. 12

Abschließende Bemerkungen

Wie aus der vorliegenden Arbeit hervorging, erwiesen sich die ausschließlich zur Förderung von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern gewährten Vergünstigungen und Garantien kaum als wirksame Instrumente für eine - im geographischen Sinn zu verstehende - globale Kanalisierung der Kapitalströme.

Die Vorteile des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes dürften wohl nur den Kapitaltransfer für grundsätzlich geplante Investitionen verstärkt haben, da die Investoren vor allem in den Reihen der Großunternehmen zu suchen waren, die auch ohne Vergünstigungen ihre Investitionen in den Entwicklungspolen der Dritten Welt vorgenommen hätten. Als steuerlich induzierte Investitionen sind dagegen die im Fremdenverkehrssektor einiger weniger Länder durch sogenannte Abschreibungsgesellschaften vorgenommenen Kapitalanlagen zu betrachten. Wäre das zur Steuerersparnis investierte Beteiligungskapital auch nicht in andere Wirtschaftsbereiche oder Länder zu lenken gewesen, ist doch der Steuerausfall als komparativer Nachteil in einer entwicklungspolitisch orientierten Budgetrechnung zu verbuchen; denn einer im Ausmaß des Steuerausfalls zusätzlich erfolgten Unterstützung von Investitionsvorhaben in den 25 ärmsten Ländern wäre ohne Zweifel ein höherer entwicklungspolitischer Stellenwert beizumessen.

Ein grundsätzlicher Anstoß zur Vornahme von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern dürfte paradoxerweise von den Maßnahmen ausgegangen sein, die nach den Ergebnissen einer partiellen Analyse Direktinvestitionen in Industrieländern am stärksten begünstigen. So erhöhte der Ausbau

der Produktionsnetze in Industrieländern gleichzeitig die Sicherung der Mutterunternehmen, die wiederum eine wesentliche Voraussetzung für ein verstärktes Engagement in Entwicklungsländern bildete. Es darf somit angenommen werden, daß Doppelbesteuerungsabkommen mit Industrieländern bislang von größerer Bedeutung für die Investitionstätigkeit in der Dritten Welt waren als das Bestehen solcher Abkommen mit Entwicklungsländern selbst, in denen Investitionen in überwiegendem Maße zur Absatzsicherung oder Wahrung langfristiger Unternehmensziele getätigt wurden.

Auch die kreditpolitische Förderung blieb ohne größeren Einfluß auf die Investitionstätigkeit. Die für Investitionen kleinerer und mittlerer Unternehmen bereitgestellten Finanzierungsmittel wurden nicht in vollem Umfange beansprucht. Ungünstige Konditionen und die in fast allen Entwicklungsländern herrschende Währungsinstabilität mögen unter anderen die wichtigsten Gründe hierfür gewesen sein.

Desgleichen erwiesen sich die Investitionsförderungsverträge nicht als wirksame Instrumente zur Förderung und Lenkung der Kapitalströme. Dies mag insbesondere darauf zurückzuführen sein, daß sich unter den Vertragsländern überwiegend Länder befinden, deren politische Entwicklung nur schwer voraussehbar ist und deren Märkte sowie infrastrukturelle Voraussetzungen noch unzureichend sind.

Größere Bedeutung ist dagegen den Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland beizumessen. Es zeigte sich nämlich, daß gerade bei Investitionen in den als besonders risikoreich eingestuften Erdteilen Afrika und Asien rund die Hälfte der Direktinvestitionen unter Versicherungsschutz gestellt wurde. Insgesamt gesehen blieb allerdings der Förderungseffekt dennoch gering, da auf beide Erdteile weniger als ein Viertel aller Direktinvestitionen in Entwicklungsländern entfiel.

Wenn die Förderungsmaßnahmen Chiles im einzelnen auch kaum einen direkten Einfluß auf die Investitionsentscheidungen ausübten, ist damit noch nicht gesagt, daß das Förderungsprogramm keine Attraktion auf das ausländische Kapital ausübte. Vielmehr übernahm das gesamte Förderungsinstrumentarium im Rahmen der wirtschaftspolitischen Ziele und Entwicklungschancen des Landes gewissermaßen die Funktion eines Barometers für das allgemeine Investitionsklima. Erweisen sich neben den Absatzmöglichkeiten auch die allgemeinen Produktionsbedingungen als zufriedenstellend oder günstig, werden in der Regel Investitionsentscheidungen auch von einzelnen gewinnwirksamen Förderungsvorteilen weniger berührt.

Doppelbesteuerungsabkommen mit Entwicklungsländern oder einseitige Maßnahmen zur Steuerfreistellung dürften sich in Zukunft als wichtige Maßnahmen zur Förderung und Lenkung des privaten Kapitalverkehrs erweisen. Bieten diese Maßnahmen insbesondere für solche Unternehmen Investitionsanreize, die auf dem heimischen Markt unter zunehmendem Kostendruck stehen, so trägt ein steuerfreier Gewinntransfer allgemein den Zielen vieler Entwicklungsländer Rechnung, nach Erreichen eines bestimmten Entwicklungsstandes Reinvestitionen nur noch in begrenztem Maße zuzulassen oder ganz auszuschließen.

Zur weltweiten Regionalisierung der Kapitalströme hat die Förderungspolitik der Bundesrepublik insbesondere Investitionen in kleineren und mittleren Entwicklungsländern zu begünstigen. Eine verstärkte Förderung sollte sich aber gleichzeitig auch nach Kriterien richten, die sich allgemein aus den Entwicklungsplänen dieser Länder ableiten lassen.

Übersicht 1: Entwicklungsländer im Sinne des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes

Entwicklungsländer im Sinne des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes sind:

Griechenland
Island
Malta
Portugal
Spanien
Türkei
Zypern

sowie alle außereuropäischen Länder und Gebiete mit Ausnahme der folgenden:

Australien
Bahama-Inseln
Bermuda-Inseln
Japan
Kanada
Nord-Korea
Kuba
Kuweit
Mongolische Volksrepublik
Neuseeland
Niederländische Antillen
Republik Südafrika
Asiatische Teile des Staatsgebiets der UdSSR
Vereinigte Staaten von Amerika
Nord-Vietnam
Volksrepublik China

Quelle: Verordnung über die Entwicklungsländer im Sinne des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes in der Fassung vom 24. November 1967 (BGBl I S. 1173)

Übersicht 2: Bestehende Doppelbesteuerungsabkommen

Land	Fundstellen	Einbezogene Steuern			
		ESt,KSt	VSt	GewSt	Sonst.
Argentinien	BGBl 1967 II, S. 838	x	x		
Belgien	BGBl 1969 II, S. 17; Erlaß BMF v.30.10.58 Nr. IV C/4 - LA 2269-16/58	x	x	x	1) 2)
Ceylon	BGBl 1964 II, S. 789	x	x		
Dänemark	BGBl 1963 II, S. 3111; BStBl 1964 I, S. 236	x	x	x	1)
Finnland	RGBl 1936 II, S. 28	x	x	x	1) 3) 4)
Frankreich	BGBl 1961 II, S. 397, BStBl 1962 I, S. 536	x	x	x	1)
Griechenland	BGBl 1967 II, S. 852	x	x	x	
Großbritannien	BGBl 1966 II, S. 358, BStBl 1968 I, S.1177, BGBl 1971 II, S. 45	x	x	x	
Indien	BGBl 1960 II, S. 1828	x			
Irland	BGBl 1964 II, S. 266	x	x	x	
Israel	BGBl 1966 II, S. 329	x		x	
Italien	RGBl 1925 II, S. 1145; BGBl 1952 II, S.986, BGBl 1970 II, S. 723, BStBl 1970 I, S.904			x	1) 3) 4)
Japan	BGBl 1967 II, S. 871	x		x	
Kanada	BGBl 1957 II, S. 5187	x			

Übersicht 2: Fortsetzung

Land	Fundstellen	Einbezogene Steuern			
		ESt,KSt	VSt	GewSt	Sonst.
Luxemburg	BGBl 1964 II, S. 1269; BGBl 1960 II,S.2079; Erlaß des BMF v. 19.9.1961; Merkblatt der Steuerdirektion Luxemburg vom April 1961	x	x		1)
Niederlande	BGBl 1960 II, S. 1781, BStBl 1967 I, S. 68	x	x	x	1)
Norwegen	BGBl 1959 II, S. 1280	x	x	x	
Österreich	BGBl 1955 II, S. 749, BStBl 1967 I, S. 26	x	x	x	1) 5)
Pakistan	BGBl 1960 II, S. 1799	x			
Schweden	BGBl 1960 II, S. 1814	x	x	x	1)
Schweiz	i.d.F. Zusatz-protokoll vom 20. 3. 1969 BGBl 1959 II, S. 1252	x	x	x	1) 5)
Spanien	BGBl 1968 II, S. 9	x	x	x	
Thailand	BGBl 1968 II, S. 590	x	x	x	
USA	i.d.Neufassung 1966	x	x	x	
VAR (Ägypten)	BGBl 1961 II, S. 420	x		x	

1) Grundsteuern 2) Vermögensabgaben
3) Gebäudesteuern 4) Hauszinssteuer 5) Erbschaftst.

Quelle: H. Krägenau, a.a.O., S. 612 f. und IWB, Fach 1, Gr. 5 ff.

Übersicht 3: Unterzeichnete Investitionsförderungsverträge

Äthiopien[1]	Madagaskar
Ceylon	Malaysia
Chile[1]	Marokko
Ecuador	Niger
Elfenbeinküste	Pakistan
Gabun[2]	Philippinen[1]
Ghana[1]	Ruanda
Griechenland	Sambia[1]
Guinea	Senegal
Indien[3]	Sierra Leone
Indonesien[4]	Sudan
Iran	Tansania
Kamerun	Thailand
Kenia[1]	Togo
Kolumbien[1]	Tschad
Kongo (Brazzaville)	Türkei
Kongo (Kinshasa)[1]	Tunesien
Korea	Uganda
Liberia	Zentralafrikanische Republik

1) nicht in Kraft

2) ist am 22. März 1971 in Kraft getreten

3) mit Indien besteht ein Regierungsabkommen

4) tritt am 19. April 1971 in Kraft

Quelle: Deutsche Revisions- und Treuhand-Aktiengesellschaft, Treuarbeit

Tabelle 14: Aufteilung der deutschen Direktinvestitionsbestände nach Industrie- und Entwicklungsländern (1962 - 70)

Jahr	Gesamtbestand	Industrieländer		Entwicklungsländer	
	Mio. DM	Mio. DM	v.H.	Mio. DM	v.H.
1962	4.956	3.046	61,5	1.910	38,5
1963	6.071	3.892	64,1	2.179	35,9
1964	7.205	4.844	67,2	2.361	32,8
1965	8.317	5.704	68,6	2.613	31,4
1966	9.995	6.959	69,6	3.036	30,4
1967	12.057	8.585	71,2	3.472	28,8
1968	14.348	10.158	70,8	4.190	29,2
1969	17.618	12.235	69,4	5.383	30,6
1970	21.113	14.900	70,6	6.213	29,4

Quelle: H. Krägenau, a.a.O., S. 601

Regelungen zur Einfuhrabgaben-Erhebung

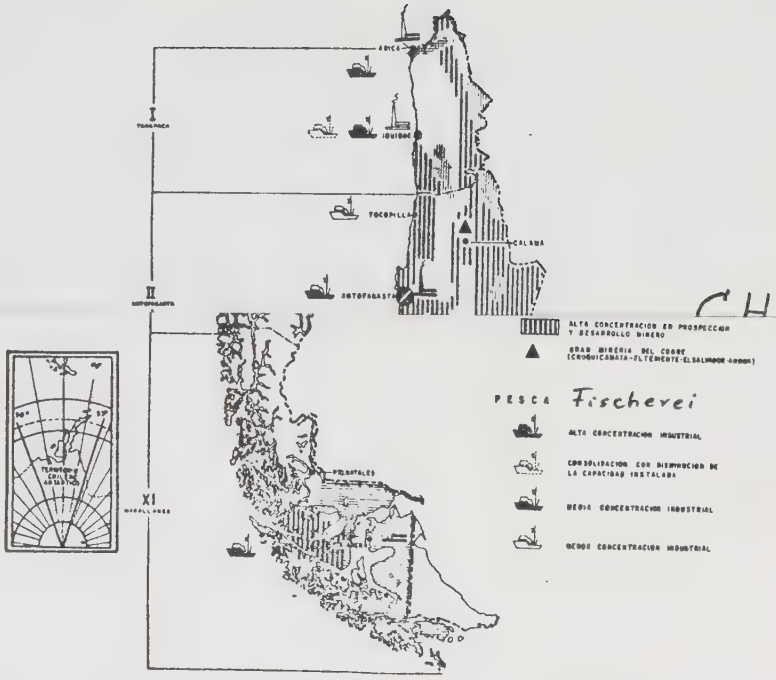
1) Der neue Zolltarif wurde durch Dekret Nr. 10 des Ministeriums für Finanzen (DO 4. 1. 1967) festgelegt. Gemäß Art. 185 Abs. 1 Gesetz Nr. 16.464 (DO 25. 4. 1966) war der Präsident ermächtigt worden, durch Dekret die in Art. 188 Abs. 2 aufgezählten Einfuhrabgaben nach Maßgabe des Art. 185 Abs. 3 zu bestimmen. Danach waren die Einfuhrabgaben durch Mengen- und/oder Wertzölle derart festzulegen, daß sie insgesamt höchstens 15 % von der Gesamtbelastung der zum Umstellungszeitpunkt erhobenen Abgaben abwichen. Die wichtigsten der in Art. 188 Abs. 2 zur Tarifintegration angeführten Einfuhrabgaben sind folgende:

   a) Wertsteuer (impuesto ad valorem) - Diese wurde durch Dekret Nr. 2.772 des Ministeriums für Finanzen im Jahre 1943 eingeführt. Gemäß Art. 48 des Gesetzes Nr. 12.462 (DO 6. 7. 1957) wurde ein einheitlicher Satz von 30 % vom cif-Wert (zuzüglich Mengenzoll und sonstiger Abgaben) erhoben. Spätere Änderungen berührten die Besteuerung der Kapitalgütereinfuhr nicht.

   b) Mengensteuer (impuesto especifico) - Die Erhebung dieser Steuer wurde nach dem alten Zolltarif (Arancel Aduanero) vorgenommen, der durch das Gesetz Nr. 4.321 aus dem Jahre 1928 festgesetzt wurde.

   c) Zusatzsteuer (impuesto adicional) - Die durch Art. 169 Gesetz Nr. 13.305 (DO 6. 4. 1959) zum allmählichen oder völligen Ersatz von Depots eingeführte Steuer wurde vom cif-Wert erhoben. Der Maximalsatz betrug anfangs 200 %. Nach Art. 10 Gesetz Nr. 14.999 (DO 15. 11. 1962) erhöhte er sich auf 400 %. Die Zusatzsteuer war das wichtigste Instrument zur Regelung der Einfuhr und unterlag somit ständig, oft erheblichen Änderungen.

2) Da nach DFL 258 die Bildung eines Importdepots nicht erforderlich war, blieb der ausländische Investor von der gem. Art. 169 Gesetz Nr. 13.305 erhobenen Zusatzsteuer befreit. Nach ihrer Integration in den neuen Zolltarif kann gem. Art. 1 des Dekretes Nr. 16 des Ministeriums für Finanzen (DO 7. 1. 1967) eine Reduzierung des Wertzollsatzes vorgenommen werden, die sich in der Regel mit dem entsprechenden Satz der Zusatzsteuer deckt.



CHILÉ

Rohstoffvorkommen

große Kupferminen

Fischerei

hohe ...

mittlere ...

geringe industr. Verarbeitung

PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA OFICINA DE PLANIFICACION NACIONAL DEPARTAMENTO DE PLANIFICACION REGIONAL	POLITICAS DE DESARROLLO REGIONAL SECTORIAL FUENTE Departamento de Planificacion Regional.	SIMBOLOGIA LIMITE INTERNACIONAL LIMITE REGIONAL ESCALA APROX 1 : 9 770 000

entnommen aus: ODEPLAN, Política de Desarrollo Nacional, Santiago 1968

Unternehmen Nr. _____ - V e r t r a u l i c h -

Gruppe A

Befragung über Motive für eine Produktionsaufnahme in Chile

Bemerkung:

Bitte insgesamt höchstens 3 Hauptmotive und höchstens 6 Auswahlmotive angeben!

Als Hauptmotive werden die Gründe angesehen, die generell für eine Produktionsaufnahme in einem Entwicklungsland sprachen.

Als Auswahlmotive sind die Gründe zu verstehen, die bei der Bestimmung des Standortlandes ausschlaggebend waren.

Haupt-motiv	Auswahl-motiv	Absatzmarktorientierung
		Weitgehende Sättigung des Binnenmarktes u/o europäischen Außenmarktes
		Änderung der Nachfragestruktur
		Erhaltung und Ausweitung ausl. Märkte
		Kompensation von Exporteinbußen infolge Einfuhrrestriktionen sowie fortschreitender Importsubstitution in Chile
		Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit durch Frachtkostenersparnisse
		Erwartete Nachfrage auf dem chil. Markt
		Integration einer Produktion in das Herstellungsprogramm eines chil. Unternehmens
		Absatzmöglichkeit durch Patentausnutzung
		Absatz von Halbfertig- und Fertigprodukten des Heimatunternehmens über die Produktionsniederlassung
		Exportsteigerung durch Service-Niederlassung
		Exportbasis für den ALALC- oder Andenmarkt
		Marktbehauptung gegenüber Unternehmen aus Drittländern
		Internationaler Goodwill

Haupt-motiv	Auswahl-motiv	A 9 Beschaffungsmarktorientierung
		Rohstoffversorgung
		Zulieferfirmen in Chile

Haupt-motiv	Auswahl-motiv	Arbeitsmarktorientierung
		Niedrigeres Lohnniveau
		Gegebener oder erwarteter Mangel an Arbeitskräften in der BRD
		Verfügbarkeit an Fach- und Führungskräften in Chile

Haupt-motiv	Auswahl-motiv	Kapitalmarktorientierung (i.w.S.)
		Finanzierungserleichterungen durch die BRD
		Möglichkeit der Ergänzungsfinanzierung über den chil. Kapitalmarkt (CORFO-Kred.)

Haupt-motiv	Auswahl-motiv	Abgabenorientierung
		Allgemeine Steuervorteile
		Steuerpolitische Förderung durch die BRD (Entwicklungshilfe-Steuergesetz)
		Steuerpolitische Förderung durch Chile

Auswahl-motiv	Sicherheitsorientierung
	Transfergarantien
	Gleichbehandlung von in- und ausländ. Unternehmen
	Verfassungsmäßiger Eigentumsschutz

Gruppe B I — - V e r t r a u l i c h -

Unternehmen, die eine geplante Investition nicht durchführten — Unternehmen Nr. B/____

Befragung über Gründe für die Nichtaufnahme einer Produktion in Chile

Bemerkung: Bitte Hauptgründe doppelt ankreuzen!

Absatzmarktorientierung	
	Verschlechterung der Absatzaussichten in Chile
	Ausbau einer schon in Südamerika vorhandenen Produktionsniederlassung
	Wahl eines anderen Standortlandes in Südamerika mit größerem Binnenmarkt
	Verbesserung der Absatzmöglichkeiten in der BRD und/oder EWG

Beschaffungsmarktorientierung	
	Fehlen von Zulieferproduzenten in Chile
	Qualitätsmängel bei chil. Zulieferprodukten

Arbeitsmarktorientierung	
	Mangel an Fach- und Führungskräften in Chile
	Überhöhte Personalkosten für aus dem Heimatunternehmen entsandte Kräfte

Kapitalmarktorientierung (i.w.S.)	
	Hohe Zinsen für Investitionskredite
	Mangelnde Möglichkeit der Ergänzungsfinanzierung über den chil. Kapitalmarkt

Abgabenorientierung	
	Vergleichsweise hohe Steuerbelastung gegenüber der BRD
	Fehlen eines Doppelbesteuerungsabkommens
	Nicht ausreichende steuerliche Förderung durch den chil. Staat
	Nicht ausreichende steuerliche Förderung durch die BRD
	Hohe Einfuhrzölle auf Maschinen, Rohstoffe usw.

Sicherheitsorientierung	
	Hohe Inflation
	Streikgefahr
	Häufige Änderungen der gesetzlichen Bestimmungen
	Möglichkeit eines politischen Umschwunges
	Selbstbeteiligung sowie hohe Kosten bei einer Absicherung durch die BRD

Kooperationsorientierung	
	Differenzen mit dem chil. Unternehmenspartner
	Differenzen mit den chil. Behörden

Gruppe B II

- V e r t r a u l i c h -

Unternehmen mit einer Handelsniederlassung in Chile sowie Unternehmen, die mit chil. Unternehmen Lizenz- u/o Lieferverträge abschlossen

Unternehmen Nr. B/_____

Befragung über Gründe für die Nichtaufnahme einer Produktion in Chile

Bemerkung: Bitte Hauptgründe doppelt ankreuzen!

Absatzmarktorientierung	
	Nicht ausreichende Aufnahmefähigkeit des chilen. Marktes
	Vorhandene Produktionsniederlassung(en) in Südamerika als Exportbasis für Chile
	Möglichkeit des Exportes von Halbfertigprodukten im Rahmen von Lizenz- und Lieferverträgen
	Forcierung der Bildung (halb)staatlicher Betriebe in der betr. Branche durch die chil. Planungsbehörde CORFO (Corporación de Fomento de la Producción)
	Hohe Absatzmöglichkeit in der BRD und/oder EWG

Beschaffungsmarktorientierung	
	Fehlen von Zulieferunternehmen in Chile
	Qualitätsmängel bei chil. Zulieferprodukten

Arbeitsmarktorientierung	
	Mangel an Fach- und Führungskräften in Chile
	Überhöhte Personalkosten für (zusätzlich) aus dem Heimatunternehmen entsandte Kräfte

Kapitalmarktorientierung (i.w.S.)	
	Hohe Zinsen für Investitionskredite
	Mangelnde Möglichkeit der Ergänzungsfinanzierung über den chil. Kapitalmarkt
	Refinanzierungsmöglichkeit bei Gewährung von Lieferantenkrediten

Abgabenorientierung	
	Vergleichsweise hohe Steuerbelastung gegenüber der BRD
	Fehlen eines Doppelbesteuerungsabkommens
	Nicht ausreichende steuerliche Förderung durch den chil. Staat
	Nicht ausreichende steuerliche Förderung durch die BRD
	Einfuhrzölle wurden für Lieferungen im Rahmen des deutsch-chilen. Abkommens über wirtschaftliche u. technische Zusammenarbeit erlassen

Sicherheitsorientierung	
	Hohe Inflation
	Streikgefahr
	Häufige Änderungen der gesetzlichen Bestimmungen
	Möglichkeit eines politischen Umschwunges
	Selbstbeteiligung sowie hohe Kosten bei einer Absicherung durch die BRD

Abkürzungsverzeichnis

ADELA	Atlantic Community Development Group for Latin America
AIG	Auslandsinvestitionsgesetz
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
AStRefG	Außensteuer-Reformgesetz
BAnz	Bundesanzeiger
BfH	Bundesfinanzhof
BGBl	Bundesgesetzblatt
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BMF	Bundesministerium der Finanzen
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft
BStBl	Bundessteuerblatt
BTD	Bundestag-Drucksache
CORFO	Corporación de Fomento de la Producción
CORVI	Corporación de la Vivienda
DAC	Development Assistance Committee
DBA	Doppelbesteuerungsabkommen
DEG	Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Entwicklungsgesellschaft) mbH.
DFL	Decreto con Fuerza de Ley
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
DO	Diario Oficial
EG	Europäische Gemeinschaften
EntwHStG	Entwicklungshilfe-Steuergesetz
ERP	European Recovery Program
EStDV	Einkommensteuer-Durchführungsverordnung
EStG	Einkommensteuergesetz
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
GewStG	Gewerbesteuergesetz
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development
IFC	International Finance Corporation

IMF	International Monetary Fund
ISIC	International Standard Industrial Classification
IWB	Internationale Wirtschaftsbriefe
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KStG	Körperschaftsteuergesetz
LIR	Ley de Impuesto a la Renta
NWB	Neue Wirtschaftsbriefe
ODEPLAN	Oficina de Planificación Nacional
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PGB	Producto Geográfico Bruto
PIB	Producto Interno Bruto
PICA	Private Investment Company for Asia
RGBl	Reichsgesetzblatt
WE	Wert-(Währungs-)Einheit

Literaturverzeichnis

1. Bücher und Monographien

Agarwal, J. P.	Entwicklungspolitische Orientierung des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes - Ein praktikabler Vorschlag; Kieler Diskussionsbeiträge zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen, Juli 1972
Aramayo, Oscar	Régimen Legal de la Industria Manufacturera en Chile, Santiago 1970
Barlow, E. R. Wender, Ira T.	Foreign Investment and Taxation, Englewood Cliffs 1955
Berle, Adolf A.	Power Without Property, A New Development in American Political Economy, New York 1959
Börnstein, Ulrich	Entwicklungshilfe-Steuergesetz, Kommentar; Schriftenreihe zum Handbuch der Entwicklungshilfe, Heft 12, Baden-Baden 1964
Bryce, Murray D.	Policies and Methods for Industrial Development, New York, London, Sydney, Toronto 1965
Carrillo T., Eduardo Carrillo T., Tulio	Tributación Normal a la Renta de las Empresas en Chile y en la Legislación Comparada, Santiago 1968
Clark, Peter B.	Planning Import Substitution, Amsterdam, London 1970
Ehrmann, Libert	Opportunities for Investment in Chile, New York 1966
Eppler, Erhard	Wenig Zeit für die Dritte Welt, Urban-Taschenbücher, Reihe 80, 2. Aufl., Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1971
Fernández B., Patricio	El Fomento de las Exportaciones; Universidad Católica de Chile, Facultad de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales, Memoria No. 37, Santiago 1968

Fischer, H. A.	Entwicklungshilfe und Steuern, Besteuerung der Einkünfte - Besteuerung der Investitionen, Institut "Finanzen und Steuern", Heft 61, Bonn 1961
Galbraith, John Kenneth	The New Industrial State, 2. Aufl., London 1967
Giersch, Herbert	Allgemeine Wirtschaftspolitik, Grundlagen, Wiesbaden 1961
Giesecke, Helmut	Industrieinvestitionen in Entwicklungsländern - Risiken und Chancen, Hamburg 1963
Grabendorff, Wolf	Lateinamerika - wohin? Informationen und Analysen, dtv-Report, München 1970
Grosche, Günter Lehmann-Richter, Rolf	Die Gewinne aus deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Eine empirische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der reinvestierten Gewinne; Bochumer Schriften zur Entwicklungsforschung und Entwicklungspolitik, Band 11, Düsseldorf 1970
Heidhues, Franz	Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen, Eine kritische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Direktinvestitionen, Tübingen 1969
Heldt, Sven	The Andean Group: An Answer to some Problems of LAFTA; Kieler Diskussionsbeiträge zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen, Februar 1972
Hirschman, Albert O.	The Strategy of Economic Development, 3. Aufl., New Haven, London 1962
Hoffmann, Lutz	Importsubstitution und wirtschaftliches Wachstum in Entwicklungsländern unter besonderer Berücksichtigung von Argentinien, Brasilien, Chile und Kolumbien, Tübingen 1970
Hohensee, Günther Bellstedt, Christoph	Die Besteuerung international verflochtener Gesellschaften, 2. Aufl., Köln-Marienburg 1970

Hoover, Edgar M.	The Location of Economic Activity, First McGraw Hill Paperback Ed., New York, Toronto, London 1963
Jacobi v., Ingo	Direktinvestitionen und Export, Deutsche Produktions- und Beteiligungsgesellschaften in Entwicklungsländern; Veröffentlichung des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1972
Jolowicz, Hans	Erfahrungen ausländischer Investoren in Brasilien; Veröffentlichung des Instituts für Iberoamerika-Kunde, Hamburg 1970
Kebschull, Dietrich	Entwicklungspolitik, Eine Einführung; Veröffentlichung des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Düsseldorf 1971
Kindleberger, Charles P.	Economic Development, New York, Toronto, London 1958
ders.	International Economics, 4. Aufl., Homewood/Ill. 1968
Kormann, Hermut	Die Steuerpolitik der internationalen Unternehmung, 2. erw. Aufl., Düsseldorf 1970
Little, Ian M. D. Mirrlees, James A.	Manual of Industrial Project Analysis in Developing Countries, Volume II: Social Cost Benefit Analysis; Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris 1968
Maurer, Gerhard Molt, Peter	Lateinamerika - Eine politische Länderkunde; Zur Politik und Zeitgeschichte, Heft 31/32, Berlin 1968
Minhas, B. S.	An International Comparison of Factor Costs and Factor Use, Amsterdam 1963
Minkner, Mechthild Bohrisch, Alexander	Investitionsklima und Auslandskapital in Argentinien; Veröffentlichung des Instituts für Iberoamerika-Kunde, Hamburg 1970
Myint, H.	The Economics of the Developing Countries, 3. Aufl., London 1964

Myrdal, Gunnar	Economic Theory and Under-Developed Regions, London 1957
ders.	The Challenge of World Poverty, deutsche Ausgabe: Politisches Manifest über die Armut in der Welt, Frankfurt am Main 1970
Neu, Axel D.	Handelshemmnisse der Bundesrepublik gegenüber Einfuhren aus Entwicklungsländern; Kieler Diskussionsbeiträge zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen, Juni 1972
Northmann, R. J.	Die Besteuerung deutscher Privatinvestitionen in Chile; Schriftenreihe "Steuern in Entwicklungsländern", Forschungsstelle für Internationales Steuerrecht, München; Herne/Berlin 1967
Nurkse, Ragnar	Patterns of Trade and Development, Stockholm 1959
Reh, Willi F.	Führen, Investieren, Produzieren im Ausland; Struktur multinationaler Weltunternehmen mit Praxisbeispielen, Heidelberg 1970
Richman, Peggy Br.	Taxation of Foreign Investment Income, Baltimore 1963
Rose, Klaus	Theorie der Außenwirtschaft, 2., verb. u. erw. Aufl., Berlin, Frankfurt am Main 1966
Sommerfeld, Raynard M.	Tax Reform and the Alliance for Progress, Austin & London 1966
Staley, Eugene Morse, Richard	Modern Small Industry for Developing Countries, New York, London, Sydney, Toronto 1965
Timm, Wolfgang	30 internationale Steuerfälle aus der Praxis mit Lösungen, Herne, Berlin 1971
Tomlinson, James W. C.	The Joint Venture Process in International Business: India and Pakistan, Cambridge/Mass. und London/Engl. 1970
Turnham, David	The Employment Problem in Less Developed Countries, A Review of Evidence; Development Centre

of the Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris 1971

Wetzler, Gerhard — ERP-Kredite für die deutsche Wirtschaft, hrsg. vom BMWi, Bonn 1971

Wionczek, Miguel S. — Lateinamerika und das ausländische Kapital; Schriftenreihe des Instituts für Iberoamerika-Kunde, Hamburg 1969

2. Beiträge in Sammelwerken und Zeitschriften

Abs, Hermann J. — Zahlungsbilanz, Kapitalexport und heimische Investitionsfinanzierung, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 22. Jg. (1969), H. 24

Al-Ani, Awni — Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Wirtschaftsdienst, 49. Jg. (1969), Nr. 4

Aliber, Robert Z. — A Theory of Direct Foreign Investment, in: Ch.P. Kindleberger (Hrsg.), The International Corporation, A Symposium, 2. Aufl., Cambridge/Mass., London/Engl. 1971, S. 17 - 34

Balassa, Bela — Regional Integration and Trade Liberalization in Latin America, in: Journal of Common Market Studies, Vol. 10 (1971/72), S. 58 - 77

ders. — Tariff Protection in Industrial Countries: An Evaluation, in: The Journal of Political Economy, Vol. 73 (1965), S. 573 - 594

Baldwin, George B. — Ansichten eines Laien über Little/Mirrlees, in: Finanzierung und Entwicklung, 9. Jg. (1972), H. 1

Baranson, Jack — Transfer of Technical Knowledge by International Corporations to Developing Economies, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 56 (1966), S. 259 - 267

ders.	Technology Transfer Through the International Firm, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 60 (1970), S. 435 - 440
Barish, Norman N.	Rationale for Investment Decisions in Emerging Countries, in: N.N. Barish und M. Verhulst (Hrsg.), Management Science in the Emerging Countries, Oxford, London, Edingburgh, New York, Paris, Frankfurt 1965
Benter, Hanns W.	Die Besteuerung in Peru, in: IWB, Fach 8, Gr. 2
Berger, Rolf	Schutz deutscher Kapitalanlagen im Ausland durch Investitionsförderungsverträge, in: Der Betrieb, 1965, Nr. 16
Börnstein, Ulrich	Die wirtschaftlichen Vorteile des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes für den Unternehmer, in: Der Betrieb, 1964, Nr. 10
Caves, Richard E.	International Corporations, The Industrial Economics of Foreign Investment, in: Economica, Vol. 38 (1971), S. 1 - 27
Chandavarkar, Anand G.	Mehr Wachstum - mehr Beschäftigung? Die Herausforderung für die Entwicklungsländer, in: Finanzierung und Entwicklung, 9. Jg. (1972), Heft 2
Chenery, Hollis B.	Patterns of Industrial Growth, in: The American Economic Review, Vol. 50 (1960), S. 624 - 654
Coen, Robert M.	The Effect of Cash Flow on the Speed of Adjustment, in: G. Fromm (Hrsg.), Tax Incentives and Capital Spending, Amsterdam, London 1971, S. 131 - 196
Davis, Stanly M.	The Politics of Organizational Underdevelopment: Chile, in: Industrial and Labor Relations Review, Vol. 24 (1970), S. 73 - 83

Debatin, Helmut	Standort und Orientierung des deutschen internationalen Steuerrechts, in: Finanz-Rundschau, 25. Jg. (1970), Nr. 1
ders.	Die Basisgesellschaft in der Wertung, in: Steuern und Wirtschaft, Teil I, 1967, Sp. 313 - 332
ders.	Neugestaltung der Besteuerung von Auslandsinvestitionen, in: Deutsche Steuer-Zeitung, 57. Jg. (1969), Nr. 17/18
Dobelke, Josef	Das Steueränderungsgesetz 1969, in: Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 22 (1969), Nr. 22
Dunning, John H.	Technology, United States Investment, and European Economic Growth, in: Ch. P. Kindleberger (Hrsg.), The International Corporation, A Symposium, 2. Aufl., Cambridge/Mass., London/Engl. 1971, S. 141 - 176
Egner, Erich	Stadt und Land im Industrialisierungsprozeß unterentwickelter Länder, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 1959, Nr. 4, S. 100 - 112
Fels, G.	Probleme der Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, Spezialisierungsmuster in der Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, in: Die Weltwirtschaft, Halbjahresschrift des Institutes für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, 1971, Heft 1
Flick, Hans	Rechtstatsachen zum Entwicklungshilfe-Steuer-Änderungsgesetz, in: Finanz-Rundschau, 22. Jg. (1967), S. 470 - 472
Gäfgen, Gérard	Einordnung der Entwicklungshilfe in die Politik der Geberländer, in: H. Besters und

	E.E. Boesch (Hrsg.), Entwicklungspolitik - Handbuch und Lexikon, Stuttgart, Berlin, Mainz 1966, Sp. 834 - 859
Goldschmidt, Pablo E. Kook, Jens	Einkommen- und Ertragsteuern in Argentinien, in: IWB, Fach 8, Gr. 2
Goltz, Horst	Förderung privater Kapitalanlagen (Direktinvestitionen) in Entwicklungsländern, Sonderdruck Nr. 2 aus dem Jahrbuch des Deutschen Unternehmers 1968/69 Freudenstadt
Goodman, Bernard	The Political Economy of Private International Investment, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 5 (1957), S. 263 - 276
Goode, Richard	Accelerated Depreciation Allowances as a Stimulus to Investment, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 69 (1955), S. 191 - 220
Hillert, A.	Teilwertabschreibung bei Auslandsinvestitionen, in: IWB, Fach 3, Gr. 4
Haubold, Dietmar	Entwicklung und Förderung der amerikanischen Direktinvestitionen, in: H.-E. Scharrer (Hrsg.), Förderung privater Direktinvestitionen; Veröffentlichung des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1972, S. 91 - 227
Horowitz, D.	Inflationskontrolle bei schnellem wirtschaftlichen Wachstum, in: B. Fritsch (Hrsg.), Entwicklungsländer, Neue Wissenschaftliche Bibliothek, Wirtschaftswissenschaften, Köln, Berlin 1968, S. 302 - 313
Hymer, Stephen Rowthorn, Robert	Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge, in: Ch. P. Kindleberger (Hrsg.), The International Corporation, A Symposium, 2. Aufl., Cambridge/Mass., London/Engl. 1971 S. 57 - 91

Johnson, Harry G.	The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation, in: Ch.P. Kindleberger (Hrsg.), The International Corporation, A Symposium, 2. Aufl., Cambridge/Mass., London/Engl. 1971, S. 35 - 56
ders.	Fiscal Policy and the Balance of Payment, in: A.T. Peacock und G. Hauser (Hrsg.), Government Finance and Economic Development, Papers and Proceedings of the Third Study Conference on Problems of Economic Development, organized by the Development Department of O.E.C.D., Paris o.J. (1964), S. 157 - 171
Kauffman, Kenneth M.	Income Tax Exemption and Economic Development, in: National Tax Journal, Vol. 13 (1960), S. 252 - 269
Kebschull, Dietrich	Direktinvestitionen im Ausland, Ansatzpunkte und Förderungsinstrumente, in: Wirtschaftsdienst, 49. Jg. (1969), Nr. 9
Kindleberger, Charles P.	The Theory of Direct Investment, Lecture 1 in: ders., American Business Abroad - Six Lectures on Direct Investment, New Haven, London 1969, S. 1 - 36
Körner, Heiko	Industrielle Entwicklungspole als Instrumente der Regionalpolitik in Entwicklungsländern, in: Kyklos, Vol. 20 (1967), S. 684 - 707
Krägenau, Henry	Entwicklung und Förderung der deutschen Direktinvestitionen, in: H.-E. Scharrer (Hrsg.), Förderung privater Direktinvestitionen; Veröffentlichung des HWWA-Institut, Hamburg 1972, S. 469 - 631
Kröger, F.	Die Besteuerung von know-how-Einnahmen, in: NWB, Fach 3

Längsfeld	Erläuterungen zum Gesetz über steuerliche Maßnahmen zur Förderung von privaten Kapitalanlagen in Entwicklungsländern (Entwicklungshilfe-Steuergesetz 1968) in der Fassung vom 15. März 1968, in: Das deutsche Bundesrecht, Fach VII B, Gr. 14
Lafourcade J., Gloria	Beneficios de que gozan las Nuevas Industrias, in: Revista de Derecho Económico, Jg. 1 (1963), Nr. 3
Lagos, Gustavo	Empresas Multinacionales: Aspectos Socioeconómicos, Jurídicos e Institucionales, in: BID, Las Inversiones Multinacionales, Públicas y Privadas, en el Desarrollo y la Integración de América Latina, Bogotá 1968, S. 211 - 247
Langer, Gerd	Die Bestimmungen von Investitionsförderungsverträgen (Text und Kommentar zum Mustervertrag), in: Handbuch der Entwicklungshilfe, II A 65 2 BR
Lara, Cristóbal	La Evaluación de Proyectos de Integración Económica: Algunos Planteamientos y Sugerencias, in: BID, Las Inversiones Multinacionales, Públicas y Privadas, en el Desarrollo y la Integración de América Latina, Bogotá 1968, S. 153 - 202
Lent, George E.	Tax Incentives for the Promotion of Industrial Employment in Developing Countries, in: IMF Staff Papers, Vol. 18 (1971), S. 399 - 418
Lorenz, Detlef	Zur Typologie der Entwicklungsländer, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 12 (1961), Heft 3, wiederabgedruckt in: B. Fritsch (Hrsg.), Entwicklungsländer, Neue Wissenschaftliche Bibliothek - Wirtschaftswissenschaften, Köln, Berlin 1968, S. 38 - 64

Meissner, Hans Günther	Betriebswirtschaftliche Probleme von Auslandsinvestitionen, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 35. Jg. (1965), S. 713 - 723
Meyer, Fritz W.	Zahlungsbilanzprobleme der Entwicklungsländer, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 14 (1963), S. 361 - 373
Mielke, Klaus	Grundzüge der deutschen Doppelbesteuerungsabkommen, in: IWB, Fach 3, Gr. 2
Mikesell, R.F.	The Theory of Common Markets as Applied to Regional Arrangements Among Developing Countries, in: R. Harrod (Hrsg.), International Trade Theory in a Developing World, London, New York 1963, S. 205 - 229
Minkner, Mechthild	Die Länder des Andenmarktes, in: A. v. Gleich (Hrsg.), Private Auslandsinvestitionen in Lateinamerika, Nr. 4: Aktuelle Fragen ausländischer Investitionen in Lateinamerika - Information und Diskussion, Internationale Tagung am 13. und 14. Oktober 1971 in Hamburg, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg 1971, S. 82 - 94
Myint, H.	Infant Industry Arguments for Assistance to Industries in the Setting of Dynamic Trade Theory, in: R. Harrod (Hrsg.), International Trade Theory in a Developing World, London, New York 1963, S. 173 - 193
Nerreter, W.	Koppelung von Bundesgarantien mit Investitionsförderungsverträgen, in: IWB, Fach 4, Gr. 8
ders.	Kapitalschutz- und Investitionsförderungsverträge mit Entwicklungsländern, in: IWB, Fach 4, Gr. 3
Paulick, Heinz	Entwicklungshilfe durch private Unternehmer, in: Finanzarchiv n.F., Bd. 27 (1968), S. 318 - 338

Penrose, Edith T.	Foreign Investment and the Growth of the Firm, in: The Economic Journal, Vol. 66 (1956), S. 220 - 235
Peterson, Shorey	Corporate Control and Capitalism, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 79 (1965), S. 1 - 24
Prebisch, Raúl	Commercial Policy in the Underdeveloped Countries, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 49 (1959), S. 251 - 269
Quintana, Carlos	Probleme und Politik ausländischer Investitionen in Lateinamerika, in: A. v. Gleich (Hrsg.), Private Auslandsinvestitionen in Lateinamerika, Nr. 4: Aktuelle Fragen ausländischer Investitionen in Lateinamerika - Information und Diskussion, Internationale Tagung am 13. und 14. Oktober 1971 in Hamburg, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg 1971, S. 11 - 19
Rädler, Albert J.	Beseitigung der steuerlichen Wettbewerbsverzerrungen bei Auslandsinvestitionen - Ein Gebot der Stunde, in: Finanz-Rundschau, 25 Jg. (1970), Nr.2
Reuter, Hans Peter	Das Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Auslandsinvestitionen, in: IWB, Fach 3, Gr. 1
Ringer, Karlernst	Zur Begriffsbestimmung der Entwicklungsländer, in: H. Besters und E.E. Boesch (Hrsg.), Entwicklungspolitik - Handbuch und Lexikon, Stuttgart, Berlin, Mainz 1966, Sp. 1 - 27
Rosenstein Rodan, Paúl N.	Las Inversiones Multinacionales en el Marco de la Integración de América Latina, in: BID, Las Inversiones Multinacionales, Públicas y Privadas, en el Desarrollo y la Integración de América Latina, Bogotá 1968, S. 35 - 100

Salgado, Germánico	Der Andenmarkt und die ausländischen Investitionen, in: A. v. Gleich (Hrsg.), Private Auslandsinvestitionen in Lateinamerika, Nr. 4: Aktuelle Fragen ausländischer Investitionen in Lateinamerika - Information und Diskussion, Internationale Tagung am 13. und 14. Oktober 1971 in Hamburg, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg 1971, S. 55 - 61
Simon, Herbert A.	Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science, in: The American Economic Review, Vol. 49 (1959), S. 253 - 283
Singer, H. W.	The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries, in: The American Economic Review, Vol. 40 (1950) Papers and Proceedings, S. 473 - 485
Söffing, Günter	Zweifelsfragen zum Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft, in: Finanz-Rundschau, 26. Jg. (1971), Nr. 10 (Teil 1) und Nr. 11 (Teil 2)
Sunkel, Osvaldo	Política Nacional de Desarrollo y Dependencia Externa, in: Ensayos de Interpretación Económica, Colección Tiempo Latinoamericano, Santiago 1969, S. 245 - 278
Scharrer, Hans-Eckart	Direktinvestitionen im Ausland - Probleme der Messung und Förderung, in: H.-E. Scharrer (Hrsg.), Förderung privater Direktinvestitionen, Veröffentlichung des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1972, S. 1 - 87
Scheiterle, Walter	Die Auswirkungen des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes, in: Die Wirtschaftsprüfung, 20. Jg. (1967), Heft 13
Schmidt, Fritz	Organische Bilanz, in: Karl Bott, Lexikon des kaufmännischen Rechnungswesens, Band III, 2. Aufl., Stuttgart 1956, Sp. 2043 - 2059

Streeten, Paul	New Approaches to Private Overseas Investment for Development, Paper presented to the Conference on Private Overseas Investment, at Bellagio, Italy, October 1967, auszugsweise abgedruckt in: Development Digest, Vol. 7 (1969), Nr. 2
Thiel, Joseph	Schachteldividenden in Doppelbesteuerungsabkommen, in: IWB, Fach 3, Gr. 2
ders.	Besteuerung ausländischer Dividenden nach den geltenden deutschen Doppelbesteuerungsabkommen, in: IWB, Fach 3, Gr. 2
Vernon, Raymond	International Investment and International Trade in the Product Cycle, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 80 (1966), S. 190 - 207
Weber, E.	Beteiligungen an ausländischen Gesellschaften bei der Körperschaft -, Gewerbe- und Vermögensteuer, in: IWB, Fach 3, Gr. 1
o. V.	Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, in: Handbuch der Entwicklungshilfe, II A 62 1 BR

3. Publikationen öffentlicher und privater Institutionen

Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer	Stellungnahme vom 21. 12. 1971 zum Entwicklungshilfe-Steuergesetz, in: Handbuch der Entwicklungshilfe, II A 84 11 BR
Banco Central de Chile	Boletines Mensuales Nr. 461 (Juli 1966) Nr. 462 (Aug. 1966) Nr. 492 (Febr. 1969) Nr. 499 (Sept. 1969)
Banco Central de Chile	Balanza de Pagos 1968
Banco Central de Chile	Notas sobre el Capital Extranjero y América Latina, Santiago 1969
Bundesministerium der Finanzen	Schreiben vom 16. Jan. 1973 IV C 1 und 2 - Betr.: Stand der Doppelbesteuerungsabkommen (DBA)

	und der Doppelbesteuerungsverhandlungen sowie Arbeiten der OECD auf dem Gebiet der Doppelbesteuerung, abgedruckt in: IWB, Fach 3, Gr. 2
Bundesministerium der Finanzen	Sofortprogramm zur Förderung von Direktinvestitionen im Ausland, in: Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Nr. 44, 9. 4. 1969, S. 374 - 375
Bundesministerium für Wirtschaft	Runderlaß Außenwirtschaft Nr. 10/71 betreffend IV 1: Vermögensanlagen Gebietsansässiger in fremden Wirtschaftsgebieten vom 1. April 1971, in: BAnz, Nr. 68, 8. 4. 71, S. 1 ff.
Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit	Die entwicklungspolitische Konzeption der Bundesrepublik Deutschland und die Internationale Strategie für die Zweite Entwicklungsdekade, Bonn 1971
Bundesregierung	Begründung des Regierungsentwurfs des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes (BTD IV/1476)
Bundesregierung	Bericht der Bundesregierung zur Entschließung des Deutschen Bundestages vom 11. Dez. 1963 betreffend das Entwicklungshilfe-Steuergesetz (BTD V/1257)
Bundesregierung	Bericht der Bundesregierung zur Entschließung des Deutschen Bundestages vom 11. Dez. 1963 betr. Einbeziehung des Umlaufvermögens in die Begünstigungen des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes (BTD IV/2133)
Bundesregierung	Bericht der Bundesregierung über die Entwicklung der Finanzhilfen des Bundes und der Steuervergünstigungen für die Jahre 1967 bis 1970 gem. § 12 des Gesetzes zur Förderung der Stabilität und des Wachstums (StWG) vom 8. Juni 1967 (BTD VI/391)
Bundesregierung	Deutsche Entwicklungspolitik im Jahre 1969, Memorandum der Regierung der Bundesrepublik Deutschland zur DAC-Jahresprüfung

	1970, hrsg. vom Presse- und Informationsamt der Bundesregierung, Bonn 1970
Bundesregierung	Deutsche Entwicklungspolitik im Jahre 1970, Memorandum der Regierung der Bundesrepublik Deutschland zur DAC-Jahresprüfung 1971
Cámera de la Industria Farmacéutica de Chile	BIOS, Publicación bimestral, Santiago, April 1970
CORFO	Programa Nacional de Desarrollo Económico 1961 - 1970, Santiago o.J.
CORFO	Desarrollo Industrial de Chile, Santiago 1966
CORFO	Bases de Discusión de una Estrategia de Desarrollo Industrial para la Década del 70, Santiago 1969
CORFO	Bases de Discusión de una Política de Tratamiento al Capital Extranjero, Santiago 1970
CORFO	Labor desarrollada en los 3 últimos Años (Nov. 1964 - Sept. 1967), Santiago o.J.
CORFO	Bienio 1967 - 68, Santiago o.J.
CORFO	Comportamiento de las Principales Empresas Industriales Extranjeras Acogidas al D.F.L. 258, Santiago 1970
CORFO	Inversiones Extranjeras en Chile, Santiago 1968
CORFO	Datos Básicos - Sector Industrial Manufacturero, Período 1960-1967, Santiago 1969
Deutsche Bundesbank	Monatsberichte Nr. 12, 17. Jg. (1965) Nr. 7, 21. Jg. (1969)
Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Entwicklungsgesellschaft) mbH. - DEG -	Möglichkeiten einer Zusammenarbeit, 9. Ausgabe, 1971
DEG	Geschäftsberichte 1968, 1969, 1970, 1971

Deutsche Revisions- und Treuhand Aktiengesellschaft, Treuarbeit	Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland (1960 - 1970)
Deutsche Revisions- und Treuhand Aktiengesellschaft, Treuarbeit	Merkblatt für die Übernahme von Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland (Fassung Januar 1971)
Deutsche Revisions- und Treuhand Aktiengesellschaft, Treuarbeit	Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland - Kurzmerkblatt (Fassung Januar 1971)
Deutsche Revisions- und Treuhand Aktiengesellschaft, Treuarbeit	Allgemeine Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland (Fassung Januar 1971)
Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung - DIW -	Überlegungen zu einer entwicklungspolitisch orientierten Förderung von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Wochenbericht 46/72, 9. Nov. 1972
Dirección General de Impuestos Internos	Tributación Chilena y Desarrollo Económico, Incentivos Tributarios de Fomento, Santiago 1958
EG	Memorandum der Kommission der Europäischen Gemeinschaften vom 27. Juli 1971 über eine gemeinschaftliche Politik der Zusammenarbeit mit den Entwicklungsländern, Zusammenfassung in: Materialien Nr. 20, hrsg. vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit
EG	Verordnungen des Rates Nr. 1308/71 bis 1314/71, in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Rechtsvorschriften, Luxemburg, Jg. 14, 28. Juni 1971
Fondo Fiduciario de Progreso Social (BID)	Noveno Informe Anual, 1969: Progreso Socio-Económico en América Latina
Handelskammer Hamburg	Deutsche Direktinvestitionen im Ausland - Motivation, Entwicklung, Förderung; Hamburg 1969
Kreditanstalt für Wiederaufbau	Die wichtigsten Kredit- und Bürgschaftsprogramme bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau nach dem Stand vom 22. 3. 1971
Kreditanstalt für Wiederaufbau	XXI. Jahresbericht Geschäftsjahr 1969

ODEPLAN	El Desarrollo Económico y Social de Chile en la Década 1970 - 1980, Tomo I: El Desarrollo Nacional, Volumen I: La Política Global de Desarrollo, Santiago 1970
ODEPLAN	El Desarrollo Económico y Social de Chile en la Década 1970-1980, Tomo II: El Desarrollo Regional, Volumen I: Política Regional de Desarrollo, Santiago 1970
ODEPLAN	Política de Desarrollo Nacional - Directivas Nacionales y Regionales, Santiago 1969
ODEPLAN	Marco de Referencia Cuantitativo Preliminar para la Elaboración del Programa 1970 - 1980, Santiago 1970
ODEPLAN	El Capital Privado Extranjero en Chile en el Período 1964 - 1968 a Nivel Global y Sectoral, Santiago 1970
OECD	Fiscal Incentives for Private Investment in Developing Countries, Paris 1965
OECD	Draft Double Taxation Convention on Income and Capital, Paris 1963
OECD	Draft Convention on the Protection of Foreign Property and Resolution of the Council of the OECD on the Draft Convention, Paris 1967
OECD (DAC)	Development Assistance, Efforts and Policies of the Members of the Development Assistance Committee, 1970 Review
Oficina de Coordinación	Manual para Invertir en Chile, Guía Informativa, Santiago
Unidad Popular	Programa Básico de Gobierno de la Unidad Popular, Cuarta Edición, Santiago 1970
Weltbank (IBRD)	Jahresbericht 1970

4. Zeitungsbeiträge und -nachrichten, Interviews, Geschäftsberichte

Eglau, H.O.	Die Töchter in der Ferne, in: Die Zeit, Nr. 25, 15. 6. 1973
Ehlert, F.O.	Chiles Wirtschaft unter Volksfrontregime, in: FAZ, Nr. 181, 9. 10. 1971
Gester, M.	Osram geht ins brasilianische "Armenhaus", in: FAZ, Nr. 43, 20. 2. 1973
ders.	Vorwiegend Scheinerfolge in Chile, in: FAZ, Nr. 20, 24. 1. 1972
ders.	Chile in einer schweren Wirtschaftskrise, in: FAZ, Nr. 106 8. 5. 1972
ders.	Wie lange noch deutsche Firmen in Chile? in: FAZ, Nr. 95 24. 4. 1972
ders.	Deutsche Firmen in Chile halten vorerst durch, in: FAZ, Nr. 276, 29. 11. 1972
Götz, H.	Viele Risiken lauern in Entwicklungsländern auf den Investor, in: Blick durch die Wirtschaft, 20. 10. 1970
Heck, H.	Mehr Hilfe für die Dritte Welt - Zur Reform des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes, in: FAZ, Nr. 75, 29. 3. 1973
Hoffmann, W.	Im Lande der fünf Kurse, in: Die Zeit, Nr. 32, 11. 8. 1972
Kade, G.C.	"Partner des Fortschritts" - in der Welt einzigartig, in: Auslandskurier, 12. Jg., Sept. 1971, Nr. 5
Koch, E.	Pharma-Industrie braucht neue Strategien, in: Die Welt, Nr. 40, 17. 2. 1971

Koch, E.	Investitionspolitik wird nicht korrigiert, in: Die Welt, Nr. 67, 20. 3. 1971
Throm, W.	Rohstoffnachschub - keine Staatsaufgabe, in: FAZ, Nr. 223, 27. 9. 1971
o.V.	Deutsche spinnen überall, in: Capital, Nr. 1, Januar 1971
o.V.	Die Töchter helfen aus, in: Die Zeit, Nr. 16, 16. 4. 1971
o.V.	Der "Grande Chico" dringt von Mexiko nach Costa Rica vor, in: Die Welt, Magazin zum Wochenende - Motor, Nr. 127, 4. 6. 1971
o.V.	Hüls: Investitionsbremse als Antwort auf Erlöseinbußen, in: Die Welt, Nr. 146, 29. 6. 1971
o.V.	GF (Georg Fischer AG): Ein Konzern gibt Auskunft, in: Die Welt, Nr. 148, 1. 7. 1971
o.V.	Millionen Bleistifte für Brasilien, in: FAZ, Nr. 277, 30. 11. 1971
o.V.	Rolleis Ostasien-Engagement trägt Früchte, in: Die Welt, Nr. 33, 9. 2. 1972
o.V.	Faser-Kapazität in Lima wächst, in: Die Welt, Nr. 150, 1.7.72
o.V.	Wer fragt schon, ob es genug zu essen gibt, in: Der Spiegel, Nr. 43, 16. 10. 1972
o.V.	Weiter keine Hermes-Deckung für Chile, in: FAZ, Nr. 28, 2. 2. 1973
o.V.	Wachstumschancen auf den Auslandsmärkten, in: FAZ, Nr. 73, 27. 3. 1973

o.V.	DM-Aufwertungen zwingen Wolfsburg zu neuer Konzeption - Baut VW schon bald ein Zweigwerk in den Vereinigten Staaten? in: Die Welt, Nr. 153, 4.7.73
o.V.	DEG - Promotor von Auslandsinvestitionen, Interview mit Herbert Mittendorff, in: Wirtschaftsdienst, 49. Jg. (1969), Nr. 9
BASF	Geschäftsbericht 1971
Bayer	Geschäftsbericht 1971
Hoechst	Geschäftsbericht 1971
Hoechst	Bericht des Vorsitzenden des Vorstandes Dr. Rolf Sammet in der ordentlichen Hauptversammlung am 8. Juni 1972

5. Gesetze, Dekrete, Verordnungen, Erlasse, Richtlinien, internationale Vertragswerke

a) BRD

Einkommensteuergesetz in der Fassung vom 27. 2. 1968 (BGBl I S. 145)

Körperschaftsteuergesetz in der Fassung vom 24. 5. 1965 (BGBl I S. 449)

Gewerbesteuergesetz in der Fassung vom 25. 5. 1965 (BGBl I S. 458)

Gesetz über steuerliche Maßnahmen zur Förderung von privaten Kapitalanlagen in Entwicklungsländern (Entwicklungshilfe-Steuergesetz 1968) in der Neufassung vom 15. März 1968 (BGBl I S. 217), abgedruckt in: NWB, Fach 3, S. 1385 ff.
- Zitierweise: EntwHStG -

Gesetz über die Gewährung von Investitionszulagen und zur Änderung steuerrechtlicher und prämienrechtlicher Vorschriften (Steueränderungsgesetz 1969) vom 18. August 1969 (BGBl I S. 1214) Art. 2: Gesetz über steuerliche Maßnahmen bei Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft, abgedruckt in: NWB, Fach 3, S. 1456 ff.
- Zitierweise: AIG -

Gesetz zur Wahrung der steuerlichen Gleichmäßigkeit bei Auslandsbeziehungen und zur Verbesserung der steuerlichen Wettbewerbslage bei Auslandsinvestitionen (Außensteuerreformgesetz) vom 8. September 1972 (BGBl I S. 1713), abgedruckt in: IWB, Fach 3, Gr. 1, S. 13 ff.
- Zitierweise: AStRefG -

Einkommensteuer-Durchführungsverordnung 1969 (BGBl 1970 I S. 373)
- Zitierweise: EStDV -

Erlaß betr. Pauschalierung der Einkommensteuer und Körperschaftsteuer für ausländische Einkünfte (§ 34 c Abs. 3 EStG, § 19 a KStG) vom 8. 7. 1959 (sog. Pauschalierungs-Erlaß) - (BStBl 1959 II S. 109)

Richtlinien für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland vom 13. Januar 1967 (BAnz Nr. 12 vom 18. 1. 1967, S. 1) mit Änderung (Abschnitt V und XI) vom 2. März 1970 (BAnz Nr. 47 vom 10. 3. 1970, S. 2)
- Zitierweise: Übernahme-Richtlinien -

b) Chile

Gesetz Nr.	DO	Fundstelle
4.321	1928	S. de la Cruz, Bases Jurídicas y Administrativas de las Restricciones a las Importaciones de Chile, in: Banco Central, Boletín Mensual, Nr. 499, September 1969, S. 1033 f.
12.008	23. 2.56	Anuario Aduanero de Chile, Tomo Segundo, S. 208 ff.
12.462	6. 7.57	Anuario Aduanero de Chile, Tomo Primero, S. 546
12.937	20. 8.58	Anuario Aduanero de Chile, Tomo Segundo, S. 213 ff.
12.992	24. 9.58	DO
13.039	15.10.58	Anuario Aduanero de Chile, Tomo Segundo, S. 181 ff.
13.305	6. 4.59	DO
14.171	26.10.60	Boletín del Servicio de Impuestos Internos, Jg. 16, Nr. 191, Okt. 1969, S. 6738
14.824	13. 1.62	Anuario Aduanero de Chile, Tomo Segundo, S. 151 ff.
14.999	15.11.62	DO
15.564	14. 2.64	DO
15.575	15. 5.64	DO
16.253	19. 5.65	DO
16.528	17. 8.66	P. Fernández B., El Fomento de las Exportaciones, Santiago 1968, S. 99 ff.
16.464	25. 4.66	Anuario Aduanero de Chile, Tomo Quinto, S. 21 ff.
16.813	6. 5.68	A.J. Aguilera C., L. Rojas Larrañaga, M. Valdes Briones, Manual de la Ley de Impuesto a la Renta, Santiago 1969, S. 244 ff.

Gesetz Nr.	DO	Fundstelle
16.840	24. 5.68	DO
16.894	5. 8.68	Recopilación de Leyes, Tomo 54, Edición Oficial, S. 328 ff.
17.073	31.12.68	DO
Ley de Impuesto a la Renta, i.d.F. vom 31. 12. 1968 - Zitierweise: LIR -		Boletín del Servicio de Impuestos Internos, Jg. 16, Nr. 182/183, Januar/Februar 1969, S. 6217 ff.

DFL Nr.	DO	
375	4. 8.53	Recopilación de los Decretos con Fuerza de Ley, Tomo 41, Vol. 2, Edición Oficial, S. 253 ff.
437	4. 2.54	Banco Central, Vigésima Octava Memoria Anual, Año 1953, S. 222 ff.
256	4. 4.60	Anuario Aduanero de Chile, Tomo Segundo, S. 230 ff.
257	4. 4.60	Anuario Aduanero de Chile, Tomo Segundo, S. 246
258	4. 4.60	Estatutos del Inversionista, hrsg. von der CORFO, November 1968

Dekrete Nr.		
194	12. 6.54	O. Aramayo, Régimen Legal de la Industria Manufacturera en Chile, Santiago 1970, S. 205 ff.
1.272	11.11.61	Disposiciones sobre Comercio de Exportación e Importación, hrsg. von der CORFO, Juni 1968
1.921	21. 8.64	A.J. Aguilera C., L. Rojas Larrañaga, M. Valdes Briones, Manual de la Ley de Impuesto a la Renta, Santiago 1969, S. 94 ff.
5.345	23. 1.65	A.J. Aguilera C., L. Rojas Larrañaga, M. Valdes Briones, Manual de la Ley de Impuesto a la Renta, Santiago 1969, S. 98 ff.

Dekrete Nr.	DO	Fundstelle
1.270	17.10.66	P. Fernández B., El Fomento de las Exportaciones, Santiago 1968, S. 113 ff.
2.198	24.10.66	Rebaja Derechos y Gravámenes Aduaneros para Importación Maquinaria Industrial, hrsg. von der CORFO, Dezember 1968
10	4. 1.67	DO
16	7. 1.67	DO
100	27. 5.68	DO
2.311	10. 2.69	Banco Central, Boletín Mensual, Nr. 493, März 1969, S. 313 ff.

c) international

Tratado de Montevideo (ALALC) vom 18. Februar 1960, in:
Ministerio de Relaciones Exteriores, Acuerdo de Integración Subregional, Publicación Nr. 18, S. 183 ff.

Acuerdo de Integración Subregional (Grupo Andino) vom 26. Mai 1969, in:
Ministerio de Relaciones Exteriores, Acuerdo de Integración Subregional, Publicación Nr. 18, S. 5 ff.

Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, hrsg. von der Junta del Acuerdo de Cartagena, Lima 1971

Lebenslauf

Name	Franz-Josef Ricken
Geburt	8. Mai 1939 in Weeze
Eltern	Theodor Ricken und Johanna, geb. van der Sande
Staatsangehörigkeit	deutsch
Kaufmannsgehilfenprüfung	Frühjahr 1957
Abitur	25. Oktober 1963 am Staatlichen Institut zur Erlangung der Hochschulreife in Oberhausen
Studium	10 Semester Volkswirtschaftslehre in Münster
Diplomprüfung	12. Oktober 1968 in Münster
Studienaufenthalt	Oktober 1969 - November 1970 in Südamerika
Berufliche Tätigkeit	Januar 1969 - September 1969, November 1970 - Dezember 1972 Verwaltungsangestellter beim Bischöflichen Generalvikariat in Münster ab August 1973 Lehrer an den Berufsbildenden Schulen des Kreises Kleve
Promotion	ab WS 1968
Rigorosum	21. und 22. Januar 1975